NGUYỄN THÀNH TIẾN



06 QUYỂN SỔ THAY ĐỔI CUỘC ĐỜI

Thiên tài trên nhiều lĩnh vực người Ý, Leonardo da Vinci có ghi chép tay trên 30 quyển, trong đó 1 quyển nổi tiếng nhất là *Codex Leicester* viết khoảng năm 1508 được Bill Gates mua lại giá 30,8 triệu $ vào năm 1994.

Cuốn sổ tay này có 72 trang, viết bằng kỹ thuật viết ngược – tức là phải dùng gương chiếu các trang viết mới đọc được. Hiện nay quyển sổ tay này trị giá trên dưới 50 triệu $, là quyển sổ thuộc loại đắt nhất nhì thế giới.



Bill Gates mua 30,8 triệu $ năm 1994

Richard Branson (tỷ phú sáng lập Virgin) và rất nhiều tỷ phú $ khác cũng đều sở hữu những quyển sổ tay của riêng mình.



Richard Branson (tỷ phú sáng lập Virgin)

Trong bài viết này, tôi sẽ chia sẻ với bạn nguyên lý của 6 quyển sổ :

1) SỔ THÔNG THÁI :

Đôi khi 1 thông tin bạn đọc từ facebook, đọc từ 1 quyển sách, xem video, nghe audio hoặc do 1 người khác chia sẻ lại, hầu hết mọi người đều GẬT GÙ THẤY HAY, độc đáo, thú vị … và QUÊN DẦN DẦN.

Jim Rohn nói : **DON'T TRUST YOUR MEMORY !** (Đừng tin vào trí nhớ của bạn)

Vì thế khi nghe, xem, học, đọc, được chia sẻ hoặc bạn tự giác ngộ điều gì đó hay, hãy ghi chú và tóm tắt lại theo ý hiểu của bạn vào quyển sổ này.

Lợi ích là gì ?

Sau 1 thời gian, bạn sẽ sở hữu rất nhiều kiến thức, kinh nghiệm quý báu hay ho mà chính bạn đọc lại cũng phải ngỡ ngàng – không thể tin được là do chính mình viết ra.

Không phải lúc nào não bộ cũng đạt tình trạng trí tuệ cao hoặc giác ngộ, khoảnh khắc đó thường trôi qua rất nhanh, nếu bạn không ghi chép, tổng hợp lại ngay khi xuất hiện ý tưởng, bạn sẽ nhanh chóng quên mất hoặc nhớ không chính xác.

SAI LẦM là thường không tổng hợp & đúc kết kiến thức, BIẾN CỦA NGƯỜI KHÁC THÀNH CỦA MÌNH, nên hầu hết mọi người thường mau quên.

Mặt khác, nếu không đem vào ứng dụng ngay, họ không thể chuyển hóa từ BIẾT sang HIỂU.

Trong phật giáo có 3 phương cách để có được TRÍ TUỆ đó là:

VĂN – TƯ – TU.

VĂN là học hỏi LÝ THUYẾT.

TƯ là TƯ DUY. Học hỏi là phải gạn lọc, suy nghĩ , không nên chỉ rập khuôn.

TU là THỰC HÀNH. Vận dụng lý thuyết vào thực tế và tự mình kiểm chứng lý thuyết.

Hiểu được 3 khái niệm này bạn có thể vận dụng trong rất nhiều trường hợp.

Ví dụ 1 : Tự học

Một số người đọc sách – đó mới chỉ là Văn (lý thuyết)

Nếu không suy nghĩ, thảo luận, đặt câu hỏi – tức là chưa có TƯ (tư duy)

Có suy luận, suy nghĩ, nhưng chưa vận dụng – tức là chưa có TU (thực hành).

Nếu bạn nghe 1 người thành công chia sẻ kinh nghiệm, tức là TU của người này trở thành VĂN của người kia.

Bạn có đang tự soi lại mình và lên chiến lược phù hợp ko ?

Ví dụ 2 : Thực trạng việc đào tạo

Nhìn chung hiện nay, tỷ lệ VĂN (lý thuyết) quá nhiều.

TƯ (suy nghĩ, thảo luận, phát biểu) thì có 1 số nơi có.

Còn TU (thực hành) còn hạn chế.

Bạn có đang nghĩ đến thực trạng đào tạo từ tiểu học đến đại học nói chung ko ?

Ví dụ 3 : Vận dụng cho việc bạn đào tạo cho nhân viên, cho con cái, cho học viên, cho những người xung quanh.

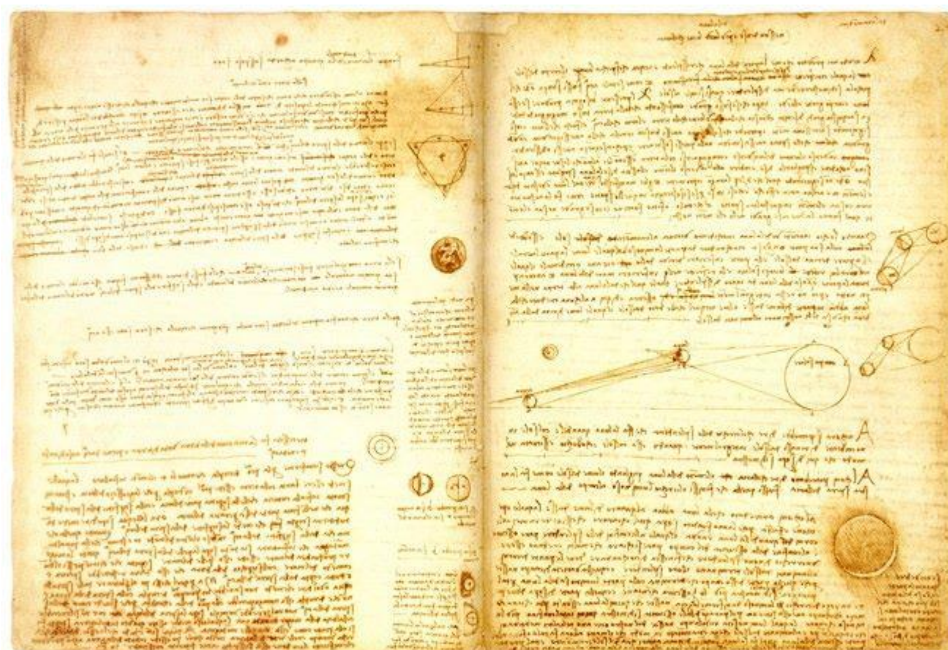
Ưu tiên và chú trọng vào đâu, có đủ VĂN – TƯ – TU chưa ?

VĂN – TƯ - TU là con đường để đi đến GIÁC NGỘ !

Sổ thông thái là bước đi đầu tiên trên hành trình đó.

----

2) SỔ MỤC TIÊU – Ý TƯỞNG & CHIẾN LƯỢC & KẾ HOẠCH :



Codex Leicester

Đây là quyển sổ bạn ghi các mục tiêu hàng tháng & hàng năm.

Các chiến lược & kế hoạch mà bạn sẽ triển khai.

Việc lập mục tiêu sẽ nằm ở 1 chuyên đề khác để bàn sâu hơn.

Về cơ bản, bạn ghi ra những điều mình MUỐN.

Có thể ở những lĩnh vực chính yếu như sau :

1-Tài chính (Ví dụ : Số tiền kiếm được, thu nhập, tổng tài sản ….)

2-Phát triển bản thân (Ví dụ : Học kỹ năng đàm phán, lãnh đạo, ngoại ngữ….)

3-Sức khỏe (Ví dụ : Cân nặng, chiều cao, chơi môn thể thao…)

4-Giải trí (Ví dụ : Đi du lịch….)

5-Cống hiến (Ví dụ : Giúp ai đó, từ thiện, cho đi giá trị….)

6-Mối quan hệ (Ví dụ : Lập gia đình, có con…)

ĐIỀU QUAN TRỌNG :

Đầu tháng bạn viết ra các mục tiêu.

Cuối tháng bạn xem lại mình làm được, hoàn thành bao nhiêu việc và ghi ở phần KẾT QUẢ.

SAI LẦM :

1) Hầu hết mọi người không có mục tiêu

2) Hoặc Không có mục tiêu đầy đủ :

Ngắn hạn (tuần, tháng), trung hạn (1 năm), dài hạn (3-10 năm)

3) Không tập trung hoàn thành mục tiêu

4) Đặt những mục tiêu quá viển vông hoặc quá đơn giản.

Lợi ích QUYỂN SỔ là giúp bạn TẬP TRUNG hoàn thành mục tiêu & GIÁM SÁT chính mình.

Mài giũa kỹ năng THIẾT LẬP MỤC TIÊU là 1 trong những kỹ năng quan trọng bậc nhất .

Chuyện gì sẽ xảy ra nếu cuối tháng bạn thấy mình ko hoàn thành MỤC TIÊU nào ?

(Bạn biết bằng mọi giá tháng sắp tới mình phải hoàn thành hoặc nên đặt mục tiêu vừa có tính thách thức, vừa có tính khả thi ?)

Chuyện gì sẽ xảy ra nếu cuối tháng bạn thấy mình hoàn thành 4/5 mục tiêu.

Rất hài lòng và hào hứng cho tháng tiếp theo phải ko ?

GHI NHỚ :

Không biết mình muốn gì thì sẽ không bao giờ đạt được điều mình muốn, và tiếp tục 1 cuộc đời "bèo dạt mây trôi"….

-----

3) SỔ NHẬT KÝ THÀNH CÔNG :



Richard Branson rất chịu khó ghi chép

1 trong những cảm xúc tệ nhất của hầu hết mọi người đó là **KHÔNG HÀI LÒNG.**

Không hài lòng về bản thân, không hài lòng về hiện tại ….

Càng không hài lòng họ càng chán nản; suy nghĩ, hành động tiêu cực và càng thất bại.

Hãy để tôi chia sẻ cho bạn 1 bí mật :

THÀNH CÔNG HẤP DẪN THÀNH CÔNG !

Sổ nhật ký thành công là quyển sổ 1-5 ngày bạn ghi lại 1 lần về những điều mình đã làm được, điều mình làm tốt hoặc chỉ đơn giản là 1 điều tích cực.

VÍ DỤ :

Ngày 10/02/2016

1) Gặp được 1 người tên A, chia sẻ về …. Rất hay

2) Giúp được 1 người B 1 việc nhỏ : …..

3) Đọc được 1 quyển sách hay : …..

4) Đi làm đúng giờ….

5) Nảy sinh 1 ý tưởng có thể hay : …..

6) Dậy sớm lúc …. để làm việc C

LƯU Ý :

Ghi thật vắn tắt chỉ 5-10 ý, mỗi ý 1 câu, ngắn gọn đừng ghi dài dòng như nhật ký (mặt dù tên quyển sổ là nhật ký thành công.)

Tại sao ?

Vì làm như vậy ngày nào bạn cũng làm được, nếu bạn ghi nhật ký dài cả trang, ôi có lẽ sờ vào bạn sẽ phát ngán không muốn động bút cho lần tiếp theo. Có ngày bạn chỉ có 2-3 thành công hoặc việc hoàn thành nhỏ cũng được, hãy ghi lại.

TÁC DỤNG quyển sổ này là gì ?

Khi bạn ghi ra những điều này, cảm xúc tích cực dâng lên trong bạn.

HÀI LÒNG VỀ BẢN THÂN !

Bạn có thể suy nghĩ, hôm nay hoặc vài ngày qua thật tuyệt vời, TIẾP TỤC THÔI.

Lâu lâu bạn đọc lại để nhớ về những KHOẢNH KHẮC CHIẾN THẮNG, thấy mình THẬT TUYỆT !

Và hãy nhớ :

DUY TRÌ CẢM XÚC TÍCH CỰC VỀ THÀNH CÔNG và

THÀNH CÔNG NHỎ SẼ THU HÚT THÀNH CÔNG LỚN. !

----

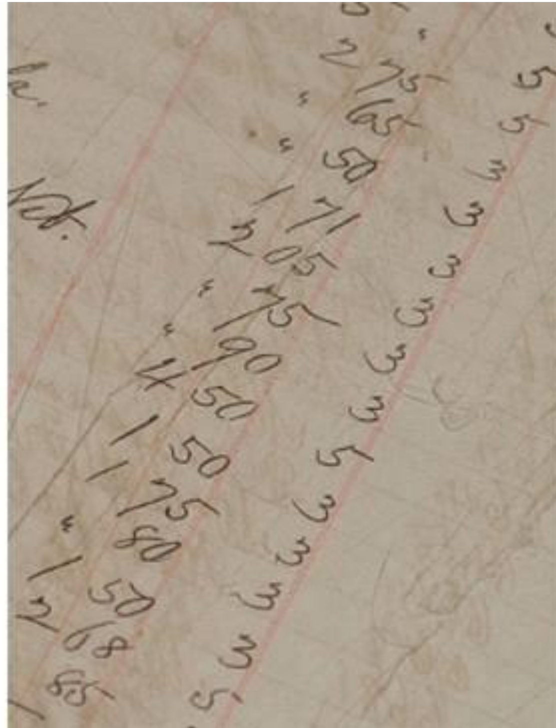
4) SỔ TÀI CHÍNH CÁ NHÂN :



Tỷ phú người Mexico Carlos Slim

Tỷ phú người Mexico Carlos Slim (thường nằm trong top 5 người giàu nhất thế giới) không phải là người có trí nhớ siêu phàm, nhưng đến nay ông **vẫn giữ những cuốn sổ ghi chép chi tiêu từ khi còn là một cậu bé được cha mẹ cho tiền tiêu vặt.**

Sinh ra trong gia đình giàu có, nhưng Carlos Slim đã được cha huấn luyện từ nhỏ về chi tiêu chặt chẽ và khôn ngoan trong vấn đề tài chính. Được biết, một trong những cuốn sổ chi tiêu hồi nhỏ của Carlos có viết: **"Hôm nay tôi mua một chai nước ngọt giá 70 xu. Hôm nay tôi mua hai chiếc bánh kem, hai cuốn album, hai chiếc bánh rán".**



Quyển sổ thu chi khi nhỏ của Carlos Slim

Dù bạn sở hữu doanh nghiệp hay không, bạn đều cần có quyển SỔ THU CHI CÁ NHÂN.

Quyển sổ thường có 4 cột chính :

1- Ngày tháng (hoặc số thứ tự)

2 - Công việc, nội dung

3 - Thu

4 - Chi

Đây là quyển sổ bạn thống kê lại các hoạt động thu chi cá nhân hoặc doanh nghiệp của mình.

Ví dụ :

1) Mua đồ A – 250k (cột CHI)

2) Trả tiền người B – 3 triệu (cột CHI)

3) Thu 1 khoản tiền C – 10 triệu (cột THU)

Nếu có ai đó đã trả 1 khoản và còn nợ 1 khoản, bạn có thể dùng bút đỏ khoanh tròn….Hoặc khoanh tròn các chi phí cần kiểm tra, lưu ý thêm.

……..

Tác dụng quyển sổ này là gì ?

1- Kiểm soát tài chính cá nhần

2- Phát triển thói quen quản lý tiền bạc

Ví dụ :

Thỉnh thoảng bạn nhìn lại cột thu chi, có thể bạn thấy mình đang "chảy máu" với tốc độ không dừng được .

Cũng có thể bạn kinh ngạc vì không ngờ chỉ trong vài ngày hoặc vài tuần mình đã tiêu 1 khoản tiền khủng khiếp.

Cũng có thể bạn tự trách mình về 1 khoản chi mà đáng nhẽ bạn có thể kiểm soát, giảm bớt hoặc cắt hẳn nếu thông minh hơn.

Có ngày bạn giật mình vì 1 khoản tiền mà bạn quên không đòi hoặc chưa giải quyết.

Bạn hiểu ý tôi chứ ?

SỔ THU CHI chỉ là 1 trong vài chục kỹ thuật quản lý tiền bạc .

SỰ THẬT :

6 cái lọ quản lý tiền (T.Harv Eker đào tạo) được ca ngợi là phương pháp quản lý tiền hay nhất thế giới – cũng hay nhưng thực ra là **hoàn toàn không đủ để bạn quản lý tiền** !

Bạn cần hiểu biết nhiều hơn thế rất nhiều.

Ghi nhớ :

Hãy kiểm soát con quỷ chi tiêu trong bạn và rèn luyện thói quen kỷ luật.

Hãy bắt đầu ngay hôm nay với SỔ THU CHI CÁ NHÂN.

----

5) SỔ QUAN HỆ :



Bill Clinton khi đã trở thành tổng thống

Năm 1968, Bill Clinton đang học đại học Oxford, ông gặp 1 sinh viên sau đại học tên Stamps tại 1 buổi tiệc. Bill lấy ra 1 quyển sổ ghi chép màu đen và hỏi :

-Anh đang làm gì tại Oxford ?

-Tôi đang học tại Pembroke nhờ học bổng Fulbright

Bill ghi chú Pembroke vào sổ và tiếp tục hỏi về trường và ngành mà Stamps đã tốt nghiệp cử nhân. Stamps ngạc nhiên hỏi :

-Bill, sao anh phải viết hết mọi thứ ra giấy vậy ?

-"Tôi sẽ chuyển sang làm chính trị, tôi sẽ tranh cử thống đốc bang, tôi muốn ghi lại tất cả những người tôi đã gặp gỡ". Bill cho biết.

Câu chuyện này do Stamps kể lại càng làm nổi bật phong cách thẳng thắn của Bill Cliton trong việc yêu cầu giúp đỡ hay lôi kéo người khác tham gia sứ mệnh của mình.

Thực tế, ngay từ sinh viên, vị tổng thống thứ 42 này đã có 1 thói quen là hàng đêm ghi lại trên giấy những tấm thẻ tên và các thông tin quan trọng của những người ông gặp trong ngày.

SỔ QUAN HỆ là quyển sổ ghi chép lại các mối quan hệ chất lượng của bạn.

Bạn có thể liệt kê 1 cách vắn tắt và đơn giản thông tin về các mối quan hệ như họ tên đầy đủ, ngày tháng năm sinh (sinh nhật), nghề nghiệp và năng lực, mối quan hệ khác của họ.....

Thực tế cuộc đời của bạn thay đổi thường bởi 2 điều :

1 là những quyển sách mà bạn đọc.

2 là những người mà bạn gặp !

Có 1 công thức khá hay :

QUAN HỆ + QUAN HỆ + QUAN HỆ + ….. = TẤT CẢ

Có thể nhiều người biết nhưng ít người hiểu cách vận dụng.

Lợi ích Việc ghi chép SỔ QUAN HỆ nhắc nhở bạn duy trì kết nối hoặc dành thời gian hỗ trợ chéo, giúp đỡ người khác và để nhận sự giúp đỡ khi cần thiết.

SAI LẦM :

Trung bình 1 người có từ 200-300 mối quan hệ.

Hầu hết mọi người đều có 1 vài mối quan hệ chất lượng, đôi khi có thể chỉ là những lần gặp thoáng qua nhưng rất ít người ghi chép lại điều này. 1 dạng quan hệ nữa là quan hệ bắc cầu. Tức là bạn quen người A là 1 người bình thường, nhưng người đó lại khá thân thiết với người B – 1 người có năng lực mà bạn đang cần B giúp đỡ.

Đáng tiếc là khi bạn bế tắc, ít khi bạn nghĩ đến mạng lưới quan hệ để xử lý mà có thể bạn xử lý mọi việc theo bản năng hoặc thói quen.

Nếu trong mạng lưới của bạn có 1 MENTOR (người đỡ đầu), người có đủ tố chất, năng lực và kinh nghiệm thì cuộc đời của bạn sẽ tăng tốc chóng mặt trong 1 khoảng thời gian rất ngắn.

Để học hỏi thêm về các chiến lược phát triển mối quan hệ, bạn có thể tìm đọc 3 quyển :

1) Đắc nhân tâm

2) Đừng bao giờ đi ăn 1 mình

3) Ai che lưng cho bạn

GHI NHỚ :

QUAN HỆ SẼ ĐẺ RA TIỀN BẠC.

------

6) SỔ CÔNG VIỆC (QUẢN LÝ THỜI GIAN) :



Branson còn viết lên cả hộ chiếu !

Mắc chứng khó đọc bẩm sinh, ngay từ nhỏ tỷ phú Richard Branson (sáng lập tập đoàn Virgin) đã luyện cho mình thói quen ghi nhớ mọi việc thông qua ghi chép.

Richard Branson tiết lộ một trong những công cụ quyền lực nhất mà ông có trong bộ thủ thuật kinh doanh thành công. Bạn có thể mong đợi đây là một bí quyết phức tạp hay độc đáo.

Tuy nhiên, trên thực tế, vũ khí bí mật của Branson đề cập tới chính là CUỐN SỔ TAY cũ luôn đi cùng ông tới bất cứ đâu.

Những lưu ý thói quen viết tay - theo ông rất có ích trong công việc quản lý, đàm phán và thậm chí cả các tình huống pháp lý.

Diễn đạt mọi suy nghĩ ra giấy, có lần không mang sổ tay, Branson còn viết lên cả hộ chiếu.

Branson đặc biệt ưa thích dùng bút để viết lên giấy hơn là lướt ngón tay lên bàn phím bởi nó không gây phiền phức hay làm ông tập trung trong một cuộc họp.

CÁCH SỬ DỤNG :

Ví dụ bạn có thể viết ra để sắp xếp và quản lý thời gian như sau :

8h : Làm việc A

10h : Gặp người B

12h: Đi sự kiện C

14h: Làm việc D

16h: Làm việc E

18h : Gặp người F

20h : Làm việc G

22h : Làm việc H

24h : Làm việc I

……

Ngoài ra, bạn có thể dùng nó ghi chép hoặc diễn đạt bất cứ điều gì mà BẠN ĐANG SUY NGHĨ, MONG MUỐN, NHỮNG VẤN ĐỀ hay GIẢI PHÁP …..

SỰ CHUẨN BỊ cho 1 cuộc bán hàng, đàm phán hay gặp gỡ đối tác….

Lợi ích của việc sử dụng SỔ CÔNG VIỆC thường xuyên :

1) Do có sự liên hệ đặc biệt về thần kinh giữa ngón tay và trí não, mỗi khi bạn sử dụng bút để viết ra trên giấy là bạn đang tăng cường sự **TẬP TRUNG và GHI NHỚ** một cách đặc biệt.

Bạn làm cho vấn đề trở nên RÕ RÀNG và SÁNG TỎ.

Ví dụ : Mark Zuckerberg (sáng lập Facebook) lại thường diễn đạt suy nghĩ của mình lên những chiếc bảng trắng ngay từ khi còn là sinh viên đại học.

2) Bạn có thể **xem lại 1 sự việc đã xảy ra cách đây 3-5 năm**, chính xác vào ngày hôm đó xảy ra việc gì. Thật thú vị phải không ?

GHI NHỚ :

Nếu thành công là 1 hành trình, đôi khi xem lại quá khứ bạn sẽ biết được tương lai của mình.

Chia sẻ kinh nghiệm cá nhân :

1) Tôi bắt đầu thực hành 6 quyển sổ từ 2010

2) Ban đầu không quen và hay quên ghi chép

3) Hiện nay duy trì thường xuyên như sau :

+ Sổ thông thái : 3-7 ngày tôi ghi 1 lần hoặc bất thình lình học được hoặc giác ngộ được.

Hiện nay đã ghi chép được 4 quyển dày. Khá nhiều kinh nghiệm hiện nay tôi chia sẻ lại cho học viên chỉ là 1 phần nhỏ các kiến thức mà tôi đã ghi vào sổ này.

+ Sổ mục tiêu & chiến lược : 2 tuần đến 1 tháng tôi ghi 1-2 lần

+ Sổ nhật ký thành công :

Thời gian đầu rất chịu khó ghi (khi cảm xúc tiêu cực nhiều), hiện nay 1-2 tuần mới ghi 1 lần.

Mong muốn duy trì 2-3 ngày ghi 1 lần.

+ Sổ tài chính cá nhân : 3-10 ngày ghi 1 lần

+ Sổ quan hệ : Quản lý trên file excel, 1-2 tháng cập nhật 1 lần.

+ Sổ công việc hàng ngày : Dùng thường xuyên hàng ngày.

THỈNH THOẢNG ĐỌC LẠI TÔI THẤY RẤT THÚ VỊ : Có những điều mà mình không thể tin được do mình viết ra - vì không nhớ gì cả, có 1 số suy nghĩ mà thời điểm này thấy rất buồn cười - vì ngớ ngẩn , và có những điều tôi tiên đoán mơ ước tương lai - nay đã thành sự thật.

LƯU Ý :

1) Nên mua sổ to, bìa chắc chắn để ghi được nhiều.

(hạn chế dùng sổ tay nhỏ do ghi được ít và hay rơi rụng làm mất)

2) Có thể kết hợp cả hai : Ghi Note trên điện thoại hoặc để Online và Sổ giấy tờ

3) Xác định THÓI QUEN quan trọng hơn SỐ TIỀN.

Ban đầu bạn chưa quen nhưng tập dần sẽ quen.

Nhiều người có TƯ DUY của người thành công nhưng họ ko bao giờ thành công.

Lý do ? Họ mới có TƯ DUY mà chưa có THÓI QUEN của người thành công.

4) Thỉnh thoảng quên không ghi, đừng tự dằn vặt và trách móc bản thân.

Hãy tiếp tục. Việc hôm qua đã qua, hôm nay là ngày ta tiếp tục.

TÓM LẠI : 6 quyển sổ thay đổi cuộc đời của bạn gồm :

1) Sổ thông thái

2) Sổ mục tiêu & chiến lược

3) Sổ nhật ký thành công

4) Sổ tài chính cá nhân

5) Sổ mối quan hệ

6) Sổ công việc hàng ngày

Và đừng quên VĂN – TƯ – TU, **hãy RA MUA NGAY VÀI QUYỂN SỔ.**

GHI CHÉP LẠI những điều mà tôi vừa hướng dẫn bạn vào 1 quyển sổ.

Quyển nào bạn còn nhớ không ?

Rồi 1 ngày, nhìn lại những quyển sổ này của mình, bạn sẽ nghĩ :

Kiến thức này thật bá đạo ! ^ ^

TƯ DUY CỦA NGƯỜI 100 TRIỆU ĐÔLA

1 người đã kiếm hơn 100 triệu đôla từng dạy tôi, 2 thành phần chính của kinh doanh là SẢN PHẨM & MAKERTING.

.

Chọn SẢN PHẨM ĐÚNG hoặc làm ra Sản Phẩm TUYỆT VỜI, MAKERTING sẽ NHÀN.

Chọn SẢN PHẨM SAI hoặc Sản Phẩm TỆ, MARKETING sẽ rất MỆT MỎI.

.

Câu hỏi : Làm thế nào TUNG SẢN PHẨM ra khách hàng TRANH NHAU MUA ?

----

05 CHIẾN LƯỢC CHO NGƯỜI KHÔNG GIỎI KINH DOANH

Tôi đã mất 1,7 tỷ đồng khi khởi nghiệp vì không biết nguyên lý này.

----

1) FOLLOW THE LEADER (Đi theo nhà Lãnh đạo) :
   Năm 1999, Alibaba được thành lập bởi 18 người. 2014, Alibaba lên sàn chứng khoán với vốn hóa thị trường lên tới hơn 230 tỷ USD.
   Tôi không cho rằng 18 người này đều thông minh, giỏi giang xuất chúng như nhau. Mọi người đi theo nhà lãnh đạo là Jack Ma. Khi công ty IPO, tất cả đều trở thành triệu phú, tỷ phú đôla.
   Đôi khi bạn không giỏi giang. Bạn chỉ đi theo đúng người.
   .

Nếu phát hiện thấy LEADER (đặc biệt là người tài năng mà có đạo đức), hãy xin đồng hành, cam kết cống hiến năng lực chuyên môn của mình, cố gắng phấn đấu với tinh thần cho đi, nhất định bạn sẽ được hưởng trái ngọt sau này.

.

Thế giới thường có 2 kiểu người : FOLLOWER và LEADER.
LEADER hiếm như sao trên trời, là người có năng lực sáng tạo ,lãnh đạo và tổ chức công việc, tự xoay sở , tự học tập phát triển bản thân, không ngừng vươn tới. Còn lại phần lớn là FOLLOWER.



Bài học là :
Đôi khi đi theo đúng người còn quan trọng hơn ra ngoài tự làm LEADER và không đi đến đâu. FOLLOWER đúng có thể thành công hơn LEADER.
-----

2) MUA NHƯỢNG QUYỀN (FRANCHISE) :



1 số người nâng tỷ lệ chiến thắng của mình lên 80-90% khi kinh doanh

bằng cách mua 1 nhượng quyền thương hiệu. Ví dụ Mua nhượng quyền Mc Donald, KFC, Lotteria…
Mua nhượng quyền là sao chép 1 công thức thành công đã được kiểm chứng.
.
Ví dụ : www.babiday.com (phụ kiện thời trang, suất đầu tư 500 triệu – 1 tỷ đồng), hoặc www.couplecats.vn (bánh mỳ kẹp, suất đầu tư 200 triệu – 300 triệu), kiếm tiền trên dưới vài chục triệu/tháng, không giúp bạn làm giàu, nhưng để có thu nhập cơ bản, giải phóng về thời gian (tự do làm điều mình muốn, không bị gò bó 8h/ngày, có thời gian đi học tập, phát triển bản thân…). Nếu đơn vị nhượng quyền đã mở được nhiều, có cam kết lỗ cùng chịu thì khả năng bạn thành công sẽ cao hơn.
.
Việc mua nhượng quyền không có nghĩa chiến thắng 100%, và lợi nhuận có thể tùy địa điểm (KFC, LOTTERIA… cũng còn phải đóng cửa do chọn sai), nhưng về cơ bản, nó giúp bạn giảm tối đa rủi ro, được hỗ trợ nhiều từ tổ chức đi trước và học được nhiều điều khi bạn bắt đầu kinh doanh.
----

3) MUA LẠI 1 CÔNG VIỆC KINH DOANH :
Ví dụ bạn thấy 1 quán ăn nhỏ, 1 nhà hàng, 1 nhà nghỉ, 1 khách sạn….đang làm ăn có lãi, và đã đi vào ổn định…. bạn đề nghị mua lại công việc kinh doanh này hoặc tham gia cổ phần.
Trong trường hợp này, lý do là bản thân người chủ không có ý thức về việc NHƯỢNG QUYỀN THƯƠNG HIỆU hoặc MỞ RỘNG QUY MÔ… nên bạn phải chủ động đề xuất.
-----

4) HỌC 1 CÔNG CỤ ĐÃ ĐƯỢC KIỂM CHỨNG :
Ví dụ : Bạn đi học công cụ trở thành nhà môi giới bất động sản hoặc quản lý cho thuê của NIK (www.nghikhac.com), 60-70% khả năng bạn có thể kiếm được tiền vì có nhiều bằng chứng học viên làm được (1 số người không làm vì họ có kế hoạch khác, ví dụ đi học chỉ để bán nhà, mua đất xây cho thuê, đầu tư, đi mua giá rẻ… mà không làm môi giới hoặc thuê cho thuê lại…)
Còn nhiều công cụ khác như kinh doanh thương mại điện tử, xuất nhập khẩu, chứng khoán, forex… tuy nhiên, điều quan trọng bạn phải xem người hướng dẫn bạn đã giúp được nhiều người thành công chưa.
------

5) HỌC VIỆC :
Đây là chiến lược kinh điển nhưng hầu hết người khởi nghiệp đều làm sai.
Ví dụ : Trước khi mở quán phở bạn nên xin vào LOTTERIA, KFC… làm thuê 1 tháng-6 tháng. Trong quá trình này bạn sẽ học được rất nhiều, từ quy trình sản phẩm, quy trình bán hàng, quy trình tổ chức công việc kinh doanh… Sai lầm là mọi người làm theo ý thích,cảm hứng, không biết thế nào là đúng, mò mẫm thử & sai, mất rất nhiều thời gian hoặc nhảy vào làm lớn ngay và thất bại tan nát.
.

Trước khi tạo ra doanh số nhiều triệu $ thì Tôi mất 1,7 tỷ đồng khi xuất phát khởi nghiệp & đầu tư vì không được dạy nguyên lý này.
.
Bài học là :
Trước khi làm bất cứ việc gì, bạn luôn cần 1 quá trình HỌC VIỆC.
Học kinh nghiệm trước, gom tiền làm lớn sau.

Tóm lại 05 CHIẾN LƯỢC CHO NGƯỜI KHÔNG GIỎI KINH DOANH là :
1) Follow the Leader
2) Mua nhượng quyền
3) Mua lại 1 công việc kinh doanh
4) Học 1 công cụ đã được kiểm chứng
5) Học việc
.
BIẾT MÌNH KHÔNG GIỎI TỨC LÀ GIỎI !

THÔNG CẢM & RỘNG LƯỢNG

Chuyện 1 : ĐÀM PHÁN & ĐÀM PHÁN



Đàm phán thuê cửa hàng

1 lần tôi đi đàm phán để thuê mặt bằng làm 1 CỬA HÀNG thời trang.

Người chủ nhà có đăng cho thuê mặt bằng này giá rẻ hơn 1 chút so với thị trường.

Tôi vào trao đổi với anh, tiếp xúc qua tôi thấy anh rất giỏi đàm phán.

Có lẽ hầu như các điều khoản mà tôi đề xuất anh ấy đều hiểu, từng trải qua và cũng trao đổi kỹ lưỡng. Sau đó anh chấp nhận và linh hoạt gần như 80-90% các điều khoản đề xuất của tôi.

Đổi lại tôi cũng không quá mặc cả nhiều vì đã đạt được nhiều điều khoản khác.

Đó thực sự là 1 bản hợp đồng Win – Win & vui vẻ.

Tôi hỏi về nghề nghiệp thì anh chỉ nói chung chung làm công ty về lĩnh vực thép.

Sau đó tôi được biết anh có tổng tài sản khoảng trên dưới 300 tỷ đồng, chuyên đầu tư sở hữu những ngôi nhà mặt phố. Anh đang chuẩn bị xây 1 tòa nhà 10 tầng trên diện tích vài trăm m2 ở quận Hoàn Kiếm cho ngân hàng thuê, bên cạnh đó anh cũng đang đàm phán để mua luôn ngôi nhà mặt phố bên cạnh cho rộng nhà.

Anh dạy tôi 1 triết lý cũng lạ về bất động sản : “Khi thị trường lên, mọi người bán đắt thì thôi mình bán rẻ 1 chút cũng được, khi thị trường xuống thì mọi người đi mua rẻ thì mình mua đắt 1 chút cũng được !” Biết đủ là đủ.

Anh nói nhờ triết lý này mà anh ra khỏi ngành thép trước khi thị trường khủng hoảng, trong khi rất nhiều bạn bè anh đã sạt nghiệp.

Đến tận bây giờ tôi vẫn khâm phục vì bên ngoài trông anh rất giản dị và tử tế.

Anh ấy ở 1 CẤP ĐỘ TƯ DUY cao hơn nhiều người.

Đó là 1 người đàn ông GIÀU CÓ & RỘNG LƯỢNG.

Tôi thường dạy học viên đàm phán bất động sản rất kỹ (nhiều học viên rất shock vì được học quy trình độc đáo) nhưng sau này chốt lại cũng yêu cầu trước khi đi thì nên suy nghĩ THÔNG THOÁNG , giảm bớt chiêu trò “năng nhặt chặt bị”, đặt mình vào vai trò đối tác, có tầm nhìn trong đàm phán …

------

1 lần khác, tôi đàm phán thuê 1 căn hộ CHUNG CƯ làm văn phòng.



Đàm phán thuê chung cư

Người phụ nữ cho thuê phát giá cao hơn 1 chút so với thị trường.

Tôi đến xem căn hộ 1 lần vào buổi trưa, rồi hẹn buổi tối gặp đàm phán.

Tôi có chủ đích nên chấp nhận phương án giá này và đề nghị 4-5 đề xuất ở điều khoản khác.

Chị rất vui vẻ, trình bày các lý do, phân tích 1 hồi rồi….. KHÔNG CHẤP NHẬN & linh hoạt BẤT KỲ điều khoản nào.

Trò chuyện khoảng 1 tiếng, tôi cũng bắt đầu NHẬN RA DẦN.

Hỏi thêm chuyện cá nhân, tôi được biết chị chỉ có duy nhất 1 tài sản này, định mua để ở nhưng bây giờ mới chuyển cơ quan, hơi xa nơi làm việc nên cho thuê còn mình đi thuê nơi khác.

Tôi chuyển chủ đề, nói những chuyện ngoài lề khác, giữ lại sự thiện cảm rồi hẹn ra về sẽ thông báo lại (Trước khi đi tôi đã soạn hợp đồng và chuẩn bị tiền để 2 bên trao đổi được thì ký luôn).

Tôi ra về và quyết định ….. KHÔNG THUÊ vì tránh các nguy cơ tiềm ẩn về sau.

Không biết chị có THÔNG CẢM cho nhu cầu từ phía tôi không nhưng tôi rất THÔNG CẢM cho hoàn cảnh của chị. Dù sao chị cũng chỉ có 1 tài sản……một vài điều khoản nhỏ cũng là điều chị băn khoăn…. Chị đã để nhiều tháng rồi mà chưa cho thuê được….

Tôi hỏi chị có mấy cháu rồi ?

Chị nói cũng gần 40 tuổi và chưa có chồng…….

Chuyện 2 : TRẢ LƯƠNG NHÂN VIÊN



Giảm chi phí Trả lương nhân viên

Ngày mới khởi nghiệp, tôi thường nghĩ về vấn đề lương nhân viên. Làm thế nào trả lương ít thôi mà hiệu quả vẫn cao, hoặc chỉ giới hạn ở mức lương nào đó thôi vì đó là mức chung thị trường, hơn nữa công ty mới khởi nghiệp còn nhiều khó khăn.

Nhân viên thường trong trạng thái không hài lòng và năng suất thấp.

Sau này, trải qua nhiều việc tuyển dụng & đãi ngộ nhân viên.

Tôi bắt đầu suy nghĩ “Với số tiền lương đó, thực ra họ có ĐỦ SỐNG không ?”

Tôi nhẩm tính chi phí cơ bản, sinh hoạt, ăn uống, điện thoại, xăng xe… và chút giải trí của họ thì thấy thường số tiền lương là không ổn.

Có người nói với tôi :”Chả hiểu bọn tư bản nước ngoài nghĩ gì, lại đi trả lương theo tuần, lĩnh lương hàng tuần !” Cứ để cuối tháng hoặc chậm lương vài ngày có phải tốt hơn không ?



Tư bản trả lương theo tuần

Tôi tập dần việc trả cao hơn 1 chút so với bình thường, thậm chí thay vì để cho nhân viên cuối tháng mới lĩnh lương, tôi thanh toán theo kiểu 2 tuần một lần và thậm chí chủ động ứng trước trong nhiều trường hợp không đợi họ hỏi.

Hầu hết làm việc năng suất, nhiệt tình và hiệu quả.

Đúng là khi tôi làm việc này, là lúc tôi đã dư dả về tài chính.

Nhưng nếu như quay lại giai đoạn khởi nghiệp, có lẽ tôi sẽ bỏ phương án để cuối tháng lĩnh lương. Có thể công ty sẽ hơi thiệt thòi 1 chút, vất vả hơn nhưng hiệu quả nhiều mặt chắc chắn sẽ cao hơn.

Tập THÔNG CẢM & RỘNG LƯỢNG !



Bác giúp việc nhiệt tình

Nhà tôi có bác giúp việc, làm cũng được nhưng đôi khi hiệu quả không cao.

Mọi người trong nhà nhiều lúc cũng chưa hài lòng.

Bác giúp việc nhiều lúc bóng gió về việc ra đi.

Dần dà, tôi cũng chia sẻ suy nghĩ với mọi người :

“Thôi chấp nhận là điểm 7, điểm 8 thôi.

Chứ nếu điểm 9, điểm 10 thì chắc bác không đi làm giúp việc !”

Thậm chí cuối năm tôi còn chủ động tăng lương hơn 1 chút so với mặt bằng chung, mọi người đều phản đối.

Tôi thì bảo thôi cứ thử đi, trả lương cao thì bác sẽ nhiệt tình hay đợi bác nhiệt tình sẽ trả lương cao ?

Cũng rất lâu rồi tôi không thấy bác đề cập về việc thôi không làm nữa.

Ban đầu thấy bác làm chưa hiệu quả, tôi định tuyển thêm 1 người giúp việc nữa là 2 người.

Giờ thấy bác nhiều lúc gánh được cả nên tôi thôi không tuyển nữa…..

Tập CẢM THÔNG & RỘNG LƯỢNG

Chuyện 3 : CÁI DUYÊN CỦA NGƯỜI BẠN



Bí quyết dễ mến

Tôi có người bạn, theo như tôi quan sát thì khá kỳ lạ. Từ cấp 1 đến cấp 2, lúc nào cũng được nhiều anh em bạn bè trong lớp yêu mến vây quanh.

Mà mình thì không bao giờ được như thế, chỉ chơi được với vài người.

Ban đầu tôi nghĩ chắc trông đẹp trai, dễ mến hoặc nói chuyện có duyên.

Cũng bắt chước vài trò dáng vẻ, điệu bộ mà không ăn thua.

Tôi nghĩ mãi mà chả biết làm thế nào được như thế.

Sau này, khi ra ngoài đi học, ở ký túc xá, vào môi trường tập thể.

Tôi thấy có những người bị ghét cay ghét đắng, thường bị chê là ích kỷ.

Ví dụ không biết chia sẻ 1 số đồ dùng của mình ….

Ngược lại, có những người được anh em khen, sống hòa đồng, ai cũng yêu mến.

Cuối cùng thì cũng hiểu ra.

Ví dụ bạn tôi khi thì mời anh em về nhà chơi, khi thì rủ đi uống nước, chơi game, bạn thường trả tiền hoặc mời trước, cho bạn bè tài liệu ôn thi, thường tham gia giao lưu liên hoan….

Bạn tôi không có gì tài giỏi hay có duyên hơn tôi.

Đơn giản là 1 người TỬ TẾ & HÀO PHÓNG mà thôi (miền Nam gọi là HÀO SẢNG).

Mà thực tế đôi khi làm như vậy cũng không tốn quá nhiều tiền.

Sau này tôi cũng bắt đầu tập việc này. Cũng chủ động mời bạn bè uống nước, tôi trả tiền trước. Đi học môn nào giỏi thì quăng tài liệu hoặc đáp án cho anh em cùng chép…. Thế là tôi có rất nhiều bạn bè, thậm chí tôi còn trở thành bí thư của lớp.

Tập RỘNG LƯỢNG & DÁM CHO ĐI !

Chuyện 4 : NGƯỜI PHỤ NỮ TRÊN XE BUS



Xe bus chở khách ngày tết

Hồi đi học, tôi nhớ có 1 lần đi xe bus về quê dịp tết. Tôi ngồi ở trên xe trước. Có 2 mẹ con nhà nọ bước lên, ăn mặc khá lịch sự. Người con trai khoảng 12 tuổi.

Sau khi xe đã lăn bánh 1 đoạn đường vài km, người phụ xe yêu cầu mọi người là Ngày tết họ thu mỗi người thành 90.000 đồng (Ngày thường chỉ có 70.000 đồng).

Hầu hết mọi người chấp nhận đóng, 1 số người không hài lòng.

Riêng 2 mẹ con vừa mới lên, người mẹ phản ứng dữ dội.

Người phụ xe nói :

“Bác thông cảm, cả năm chỉ có 1-2 ngày tết, bác đóng tăng thêm cho em chút !”

Đôi bên lời qua tiếng lại, cuối cùng phụ xe cho dừng xe yêu cầu 2 mẹ con xuống xe, không lấy tiền. Người mẹ cũng quyết liệt bước xuống và tiếp tục chì chiết người phụ xe.

Lúc này đang ở đoạn đường vắng, các xe sau cũng đang đầy chặt hành khách. Có lẽ đến tối muộn 2 mẹ con mới có thể bắt được xe khác hoặc có thể là không còn xe.

Chỉ là 1 việc nhỏ nhưng ở đây không tồn tại SỰ THÔNG CẢM hoặc RỘNG LƯỢNG nào từ 1 trong 2 phía.

Chuyện 5 : TIỀN BOA



Tiền boa, tiền tip

Sài Gòn có văn hóa "bo" (tiền bo, tiền boa, tiền tip) khá hay. Ví dụ đi taxi, đi ăn hàng …. trả tiền có dư vài đồng thì thôi không lấy lại tiền dư (tiền thối).

Ví dụ "bo tiền" cho bảo vệ khách sạn, thế là họ nhanh nhẹn chạy lên chạy xuống bê đồ, mang quần áo đi ủi (giặt), bấm thang máy cho bạn ….

Và nếu bạn không cho thì cũng không đòi hỏi, vẫn phục vụ, tất nhiên độ nhiệt tình thì tùy từng nơi, tùy từng người phục vụ….

Ở Mỹ thì tiền "bo" là văn hóa, bày tỏ sự trân trọng, cảm ơn, khích lệ người phục vụ.

Và Mỹ là quốc gia giàu có hàng đầu thế giới.

Tôi chỉ buồn cười là thời gian đầu khi chưa quen văn hóa "bo", từ Sài Gòn quay về Hà Nội, tôi lại chờ lái xe taxi trả nốt vài ngàn đồng…..

Môn này cũng phải tập bạn thân mến. Và kinh nghiệm là "bo trước" tốt hơn "bo sau".

SỰ RỘNG LƯỢNG có thể đem lại cho bạn nhiều niềm vui nhỏ.

Khi bạn CHO ĐI nhìn chung là bạn có CẢM GIÁC GIÀU CÓ và Giàu có đôi khi chỉ là 1 TRẠNG THÁI !

TẬP THÔNG CẢM & RỘNG LƯỢNG !

Chuyện 6 : BILL GATES, MARK ZUCKERBERG, WARREN BUFFETT



Tỷ phú $ rộng lượng

Mùa thu năm 1993, trong chuyến du lịch cùng phu nhân Melinda tới Châu Phi, Bill Gates đã bắt đầu quan tâm đến công việc từ thiện. Tới đây, ông được tận mắt chứng kiến cuộc sống đói khổ của hàng trăm trẻ em với thân hình da bọc xương.

Kể từ khi thành lập quỹ từ thiện Bill & Melinda Gates năm 1994, tổng số tiền quyên góp của 2 vợ chồng tỷ phú Bill Gates là trên 30 tỷ USD.

Warren Buffett cũng đã làm từ thiện trên 20 tỷ USD, chỉ xếp sau Bill Gates. 2 người nổi tiếng là 2 tỷ phú HẢO TÂM nhất thế giới và cũng là những người GIÀU NHẤT THẾ GIỚI.

Bill Gates cùng Warren Buffett sáng lập nên The Giving Pledge phát động chiến dịch kêu gọi các tỷ phú cho đi phần lớn tài sản của họ. Cam kết Pledge Giving được đưa ra vào 2010 để thuyết phục những người giàu có nhất cam kết tặng ít nhất 1/2 tài sản cho tổ chức từ thiện hoặc các lý do thiện nguyện.

Theo CNN, tính đến nay đã có 130 cặp vợ chồng và cá nhân từ 14 quốc gia ký Pledge Giving.

Hầu hết những người giàu nhất nước Mỹ như Giám đốc điều hành Oracle, ông Larry Ellison (giá trị tài sản khoảng 54,3 tỷ USD), Michael Bloomberg (35,5 tỷ USD), Mark Zuckerberg (35,3 tỷ USD), nhà đầu tư nổi tiếng Carl Icahn (22,2 tỷ USD), nhà đồng sáng lập Microsoft Paul Allen (17,5 tỷ USD) và người sáng lập Tesla Elon Musk (13,3 tỷ USD)… đều đã ký vào cam kết này.

Ngày 1/12/2015, tỷ phú Mark Zuckerberg (sáng lập Facebook) tuyên bố hiến 99% tài sản trị giá nhiều chục tỷ USD để làm từ thiện.

Ở Việt Nam chưa thấy có nhiều đa triệu phú và tỷ phú cam kết hiến hơn 50% tài sản cho từ thiện. Chủ yếu thấy nhiều triệu phú khoe siêu xe, nhà đẹp, du thuyền, máy bay…

Câu hỏi là :

GIÀU CÓ thì có điều kiện để RỘNG LƯỢNG hay nhờ RỘNG LƯỢNG mà trở nên GIÀU CÓ ?

Có lẽ là cả hai.

TÓM LẠI :



Bạn thật tử tế, tôi chắc chắn cuộc đời bạn cũng rất thú vị !

Bạn và tôi không phải vĩ nhân, còn nhiều lúc THAM SÂN SI và tính toán thiệt hơn nhưng hãy tập hướng đên 2 việc :

BIẾT THÔNG CẢM & SỐNG RỘNG LƯỢNG

Đây không phải là việc dễ dàng nhưng nếu làm được thì 1 tương lai KHÔNG GIỚI HẠN đang chờ bạn. Nhất là các bạn mới khởi nghiệp, nếu bạn "thấm" được điều này từ sớm, hãy đưa vào "hành động từng bước" ngay.

Trong vài câu chuyện ở trên, bạn có nhặt được chút Ý TƯỞNG nào chứ ?

Con người thường HAY QUÊN, hôm nay đọc thấy điều này hay nhưng hãy TẬP LUYỆN để nó trở thành THÓI QUEN của bạn :

TẬP thông cảm & rộng lượng với khách hàng, đối tác

TẬP thông cảm & rộng lượng với nhân viên, lãnh đạo

TẬP thông cảm & rộng lượng với bạn bè, gia đình, họ hàng… và những người không quen

Làm như vậy là bạn đang sống theo quy luật mạnh mẽ nhất của vũ trụ: LUẬT NHÂN QUẢ !

TẬP THÔNG CẢM & SỐNG RỘNG LƯỢNG.

ĐỂ KHỞI NGHIỆP & KIẾM TIỀN HIỆU QUẢ

Chia sẻ của 1 người có 9 năm kinh nghiệm phát triển 3 doanh nghiệp lợi nhuận.

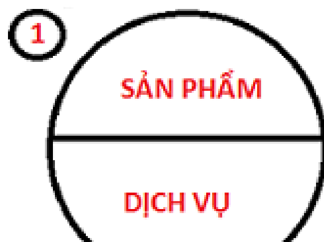
Nhiều người lao vào thị trường hy vọng là TRÚNG ĐẬM, nhưng thực tế là họ chỉ TRÚNG GIÓ mà thôi !

Hầu như trong mọi việc đều có NGUYÊN LÝ hoặc QUY TRÌNH.
Nếu nắm được danh sách nguyên lý, hoặc quy trình này, bạn có thể có kỹ năng CHẠM VÀO ĐÂU CŨNG RA TIỀN.
Rất nhiều người không chịu học hỏi các nguyên lý, họ chỉ muốn kiếm tiền ngay hoặc kinh doanh bằng CẢM XÚC.

QUY TRÌNH KHỞI NGHIỆP

Bước 1 : Tìm hoặc tạo ra sản phẩm & dịch vụ

(1 ý tưởng)





BƯỚC 1 :
TÌM HOẶC TẠO Ý TƯỞNG SẢN PHẨM & DỊCH VỤ
Bạn có 2 sự lựa chọn cơ bản :
1) TÌM & BÁN 1 sản phẩm có sẵn trên thị trường.
(Bao gồm Mua rồi bán hoặc bán của người khác.)
2) TẠO RA 1 sản phẩm và trực tiếp phân phối.

Hiện nay khá nhiều người KHAN HIẾM Ý TƯỞNG kinh doanh và không biết làm gì vì họ thiếu nguyên lý tạo ý tưởng.
Tôi xin tặng bạn 1 trong nhiều nguyên lý mà tôi thường hướng dẫn học viên:
THAY ĐỔI THÓI QUEN ĐỌC VÀ XEM CỦA BẠN.
Thay vì lướt facebook nhiều giờ đồng hồ, đọc "cướp, giết, hiếp, lộ hàng, giật gân", tin thể thao, thời trang, vui chơi.... trên 24h.com, dantri.com, vnexpress.net.....
Hãy tập dần thói quen đọc các phần KINH DOANH trong các trang đó, bên cạnh đó bạn nên dùng các trang web khác như : Cafef.vn ; Cafebiz.vn ; Bizlive.vn ....
Hãy thử 1 tuần - 3 tháng và đầu óc bạn sẽ đầy ắp ý tưởng.....

VÍ DỤ VỀ SẢN PHẨM & DỊCH VỤ :
Tôi có kèm cặp 1 học viên phát triển kinh doanh, thương hiệu là Tanisa và website: http://Tanisa.vn chuyên phân phối sản phẩm muối tôm. (1 loại muối tôm là đặc sản người Tây Ninh)



Sau 2 tháng, học viên này bắt đầu có thu nhập 500.000 đồng - 1 triệu/ngày và có 1 số đối tác muốn phân phối lại với doanh số vài trăm triệu một tháng.
Con số chưa phải là nhiều nhưng cũng rất đáng khích lệ cho 1 người khởi nghiệp.
Trong trường hợp này, muối tôm xếp vào loại SẢN PHẨM.
1 học viên khác tên Sơn, đào tạo về lập trình, mà tôi huấn luyện 1 kèm 1 về kinh doanh, có website : http://sondeptrai.com (có thể bạn thấy hơi buồn cười) cũng tạo ra doanh số 40-120 triệu/ngày sau 1 tháng hướng dẫn.
Trường hợp của Sơn, thì đào tạo lập trình xếp vào loại DỊCH VỤ.



Với nhiều người kinh doanh, DỊCH VỤ LÀ 1 NHƯỢC ĐIỂM chí mạng.
Trong rất nhiều trường hợp, MÃI MÃI họ sẽ không kiếm được nhiều tiền nếu không biết cách.
VÍ DỤ :



1 người quen của tôi mở kinh doanh phòng khám thai sản.
1 ngày chị ta tiếp được trung bình 10-20 khách hàng.
Câu hỏi quan trọng :

Nếu hôm nay có 100 khách hàng đến cùng 1 lúc, có phục vụ được không ?
Câu trả lời thường là : KHÔNG !
Câu hỏi tiếp theo : Có muốn KIẾM THÊM TIỀN KHÔNG ?
Câu trả lời là : CÓ !

Bạn hiểu ý tôi rồi đúng không ?
DỊCH VỤ trong nhiều trường hợp rất khó giải quyết bài toán QUY MÔ.
Mặc dù vậy, luôn có những giải pháp nếu bạn làm DỊCH VỤ và bạn vẫn kiếm được nhiều tiền nếu bạn biết cách. Ví dụ : Tăng nhân sự cực đông, franchise (nhượng quyền), tạo ra sản phẩm.... và hàng chục cách khác nhau mà tôi thường phải hướng dẫn cho học viên.

CÓ NHỮNG NGƯỜI LÀM CẢ ĐỜI VẪN KHÔNG HIỂU TẠI SAO MÌNH LẠI KIẾM ĐƯỢC ÍT TIỀN.
HÃY HỌC HỎI THAY VÌ THỬ & SAI, KHÔNG CHỈ MẤT TIỀN BẠC, THỜI GIAN VÀ CẢ CÔNG SỨC CỦA BẠN !

Bây giờ, chúng ta hãy TIẾP TỤC :
Có 2 BÍ QUYẾT chính để bạn KIẾM ĐƯỢC NHIỀU TIỀN.
Chỉ có 2 bí quyết mà thôi :
1) QUY MÔ :
Là khả năng bạn phục vụ hàng trăm, hàng ngàn và hàng triệu người.
Hãy nghĩ đến con số gấp 10 lần, 100 lần và 1000 lần hiện tại của bạn.
2) GIÁ TRỊ :
Là đem lại nhưng lợi ích thật lớn cho khách hàng, bạn bán những sản phẩm giá trị cao, nhiều tiền.
NGƯỜI CHIẾN THẮNG LÀ NGƯỜI CÓ THỂ GIẢI QUYẾT ĐƯỢC 1 HOẶC CẢ 2 BÀI TOÁN NÀY !

----

2 BÍ QUYẾT CHÍNH ĐỂ BẠN KIẾM ĐƯỢC NHIỀU TIỀN :





Nghikhac.com

CHÌA KHÓA LÀ GIẢI QUYẾT ĐƯỢC 1 HOẶC CẢ 2 BÀI TOÁN !

Hãy để tôi lấy 1 VÍ DỤ:



APPLE bán điện thoại IPHONE
Iphone là 1 loại điện thoại đắt tiền, giá luôn trên dưới 15-20 triệu/chiếc (GIÁ TRỊ)
Câu hỏi là tại sao không bán loại 1-2-3 triệu/ chiếc ?
Vậy APPLE bán bao nhiêu cái IPHONE ?
Câu trả lời là hàng triệu chiếc (QUY MÔ).
Đó là lý do tại sao APPLE có giá trị hàng trăm tỷ $, là công ty có giá trị vốn hóa lớn nhất thế giới (Giải quyết được cả QUY MÔ & GIÁ TRỊ).



Với khá nhiều người, họ không thể giải quyết bài toán QUY MÔ nên họ quay về giải quyết bài toán GIÁ TRỊ. Đằng nào sức lực và thời gian của bạn cũng là có hạn, nên bạn tập trung vào phục vụ tốt và thu tiền cao.

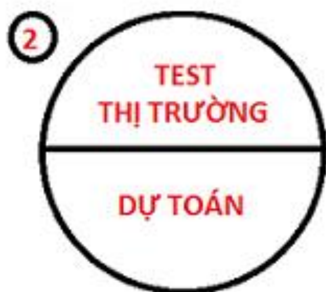
VÍ DỤ



1 người môi giới là học viên của tôi, do không thể phục vụ hàng trăm người cùng 1 lúc, anh ta tập trung vào việc môi giới các tài sản từ 10 tỷ đến vài triệu $. Mỗi thương vụ anh ta có thể thu khoản phí 1-3% (các con số đều có thể thỏa thuận, người không biết thì sẽ nói không làm được). Ví dụ học viên đó bán tài sản 10 tỷ và thu được tiền phí là 300 triệu đồng.
Dù sao, tôi khuyến khích bạn suy nghĩ giải quyết CẢ HAI !

QUY TRÌNH KHỞI NGHIỆP

Bước 2 : Nghiên cứu thị trường & Lập dự toán chi tiết





BƯỚC 2 :
TEST THỊ TRƯỜNG & LẬP DỰ TOÁN
Ví dụ : Nếu bạn mở 1 quán cafe, 1 quán ăn .... việc NGHIÊN CỨU THỊ TRƯỜNG là việc rất nên làm. Đáng tiếc, khá nhiều người gần như không có khái niệm việc này.

Tôi thường hướng dẫn từ 5-10 phương pháp TEST THỊ TRƯỜNG cho học viên, tuy nhiên ở bài viết này, tôi sẽ hướng dẫn cho bạn 1 kỹ thuật hết sức thực dụng :
HỌC VIỆC !



Tôi khuyến khích bạn trước khi tham gia 1 lĩnh vực kinh doanh bất kỳ hãy dành 1-2-3-6 tháng xin việc về lĩnh vực đó làm. Có những người chấp nhận học việc 1-3 năm. 1 số người vào các tập đoàn lớn, học việc 5-10 năm, vươn lên trở thành quản lý, lãnh đạo. Sau đó họ mới BẮT ĐẦU 1 công việc kinh doanh của riêng mình.
LỢI ÍCH là trong quá trình đó bạn quan sát, học hỏi và rút kinh nghiệm mà không gặp rủi ro.
SAI LẦM của hầu hết mọi người là bỏ ra 1 khoản tiền lớn, lao vào thực tế, mất tiền rồi mới hiểu ra vấn đề, tức là MẤT TIỀN mới có KINH NGHIỆM .

HỌC VIỆC giúp cho bạn vẫn có KINH NGHIỆM mà không MẤT TIỀN.
(Bạn đang học bằng tiền của NGƯỜI KHÁC, phải không ?)

LẬP DỰ TOÁN :

Ví dụ :



Nếu mở quán nhậu, bạn nên lập dự toán chi tiết các chi phí TRƯỚC KHI LÀM, thậm chí đến cả CÁI TĂM và GIẤY VỆ SINH ....
Có 2 DỰ TOÁN cơ bản mà bạn cần xử lý :
CHI PHÍ CỐ ĐỊNH BAN ĐẦU (các khoản tiền bỏ ra ban đầu như : tiền nhà, tiền đồ đạc bàn ghế, thiết bị cửa hàng....) và CHI PHÍ HÀNG THÁNG (ví dụ : tiền nhà, tiền nhân sự hàng tháng....và ti tỉ loại khác).

----

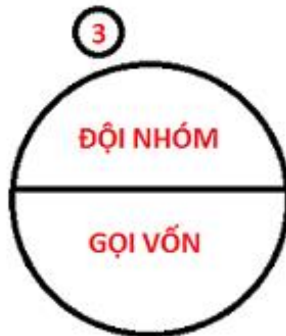
4 LOẠI CHI PHÍ CƠ BẢN :
1) Tiền mặt bằng (ví dụ : tiên thuê nhà, tiền cọc...)
2) Tiền cơ sở vật chất (ví dụ : bàn ghế, trang trí...)
3) Tiền nhân sự (trả lương nhân viên ..)
4) Tiền chuyên nghiệp
(Ví dụ : Logo, bộ nhận diện thương hiệu, biển bảng, card visit, catalog, web....)
Nhiều người tỏ ra chuyên nghiệp và tiêu hết tiền vào phần này.... trong khi thực tế tiền cần ưu tiên vào các việc khác liên quan việc trực tiếp tạo ra doanh thu.

Hầu hết người khởi nghiệp không biết xử lý các chi phí này và nhanh chóng phá sản hoặc CẠN KIỆT TIỀN MẶT.
Liệt kê tất cả các chi phí sắp xảy ra, nếu bạn thiếu số liệu, hãy đi hỏi trước khi làm.

SAI LẦM của nhiều người là lao vào thực tế mà không lập dự toán, rồi khi đã vào cuộc họ không hiểu tại sao chi phí xảy ra liên tục.
Tại các lớp học, tôi đều làm mẫu rất nhiều cho các dự án của học viên và tất cả đều SÁNG MẮT ra.
HÓA RA KINH DOANH KHÔNG PHẢI LÀ MƠ !
Họ nhẩm tính chỉ hết 1 đồng nhưng thực tế vào cuộc lại thành 3 đồng !
Bạn có hiểu không ?
Bạn CHẢY MÁU (ra tiền liên tục) mà không thể HOÃN được !

QUY TRÌNH KHỞI NGHIỆP

Bước 3 : Xây dựng đội nhóm & Huy động vốn





BƯỚC 3 : ĐỘI NHÓM & GỌI VỐN
Khá nhiều người khởi nghiệp 1 mình và họ vẫn thành công.
Tôi chỉ muốn đưa bạn 1 GÓC NHÌN MỚI.

VÍ DỤ :
Bạn đã 40 tuổi, sờ vào máy tính là bạn ngại và choáng váng.
Câu hỏi là bạn có nên cố gắng tập luyện máy tính hay không ?
Ví dụ khác : Bạn rất ngại và nhút nhát trong việc bán hàng
Bạn sở trường làm việc với máy móc, tìm hiểu vi tính chẳng hạn.
Bạn có nên cố gắng bán hàng ?



Hãy để tôi nói cho bạn 1 SỰ THẬT.
THỰC TẾ RẤT ÍT NGƯỜI CÙNG 1 LÚC HỘI TỤ NHIỀU KỸ NĂNG.
VÍ DỤ :
Marketing, bán hàng, giao tiếp, lãnh đạo, đàm phán, quản lý tài chính, nhân sự ... hoặc vừa giỏi chuyên môn về sản phẩm dịch vụ.
Đó chính là lý do vì sao bạn cần ĐỘI NHÓM.
Đó là NGUYÊN LÝ để bạn tăng tốc.

Rất tiếc các đội nhóm hay bị TAN VỠ vì không hiểu nguyên lý của NGUYÊN LÝ CỦA ĐỘI NHÓM.
Là 1 câu chuyện dài mà tôi thường dạy học viên tại các lớp học từ số lượng thành viên trong đội nhóm đến bản hợp đồng hợp tác đầu tư....
Trong hợp đồng hợp tác lại có 15-20 điều khoản mà hầu hết các bên gặp rắc rối vì không biết...

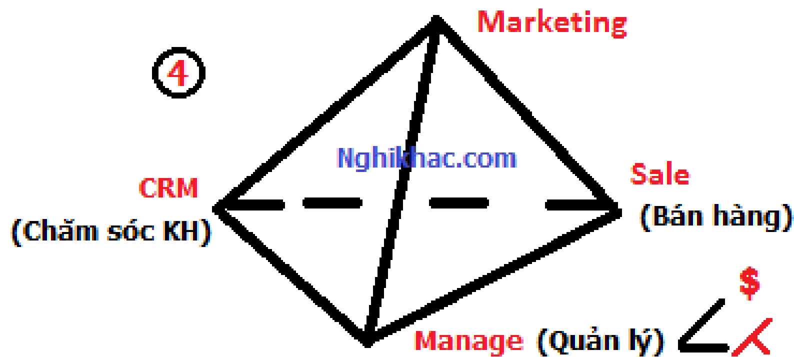
Về kỹ năng GỌI VỐN. Hãy để tôi bật mí cho bạn :
MÃI MÃI BẠN SẼ NHỎ BÉ NẾU BẠN THIẾU KỸ NĂNG NÀY !
Vậy tại sao phải gọi vốn và giỏi nó ?
Bạn có muốn dồi dào về tiền mặt không ?
Dồi dào để trả lương cho người giỏi.
Dồi dào để mở rộng quy mô.
Dồi dào để có tiền marketing và làm thương hiệu.
Dồi dào để kinh doanh không biết sợ thất bại nhỏ trước mắt.
Dồi dào để nâng cấp cơ sở vật chất, gây dựng lòng tin với khách hàng....
Có tiền rất quan trọng phải không ?



GỌI VỐN CŨNG CÓ NGUYÊN LÝ.
Nếu bạn nắm được nó bạn cũng giỏi giống như mọi người.
Sai lầm của hầu hết mọi người là đợi tích lũy đủ tiền, 3 năm - 5 năm - 10 năm rồi mới phát triển và mở rộng.
Bạn có muốn rút ngắn còn 1-2 năm không ?

QUY TRÌNH KHỞI NGHIỆP

Bước 4 : Phát triển tứ diện kinh doanh





BƯỚC 4 : TỨ DIỆN KINH DOANH
Nhìn vào hình vẽ có lẽ bạn cũng đã hiểu.
TỨ DIỆN KINH DOANH là góc nhìn đầy đủ về bất kỳ công việc kinh doanh nào. Là những phần chính yếu nhất của khởi nghiệp hay kinh doanh.

Xếp số 1, trên đỉnh của tứ diện, kỹ năng mà nhiều người còn thiếu & yếu : MARKETING !
MARKETING tốt bạn sẽ nhận hàng trăm, hàng ngàn cuộc gọi và đơn hàng theo đơn vị ngày hay tháng. Doanh thu tăng như tên lửa.
MARKETING yếu, bạn có ít khách hàng, ít sự lựa chọn, hoặc khách hàng hay đàm phán trả giá và tất nhiên là doanh thu thấp.

BÁN HÀNG là kỹ năng xếp số 2 sau khi KHÁCH HÀNG tìm đến với bạn.
Tôi xin nhắc lại : **80% nằm ở MARKETING & BÁN HÀNG.**
Chỉ riêng 2 kỹ năng này nhiều công ty đã BÓ TAY và không giải quyết được.



Ghi nhớ nó và tự nói với mình.
ĐỪNG ĐIÊN CUỒNG CHỈ TẬP TRUNG VÀO SẢN PHẨM.

Tôi đồng ý sản phẩm quan trọng.
Nhưng có quá nhiều người làm gà rán ngon hơn KFC và rất ít người có thể làm kinh doanh được như KFC.



MARKETING TỐT đôi khi LOẠI BỎ BÁN HÀNG (Khách hàng ra quyết định mà không cần tư vấn). Và ngược lại, MARKETING TỐT, đôi khi BÁN HÀNG DỞ (bạn hoặc nhân viên của bạn) thì chỉ PHÍ TIỀN MARKETING !

Góc thứ 3 của tứ diện, 1 điều mà khá nhiều công ty bỏ qua hoặc không có khái niệm.
CHĂM SÓC KHÁCH HÀNG.
BÁN XONG LÀ THÔI XIN HẸN KIẾP SAU GẶP LẠI !

VÍ DỤ :
Khá nhiều doanh nghiệp sau khi bán còn không xin hoặc lưu database khách hàng ?
Lưu để làm gì ? Lưu những số liệu gì ?
Nếu bạn chăm sóc khách hàng tốt, bạn có muốn khách hàng giới thiệu không ?
Bạn có muốn thông báo cho khách hàng khuyến mại hoặc sản phẩm mới không ?

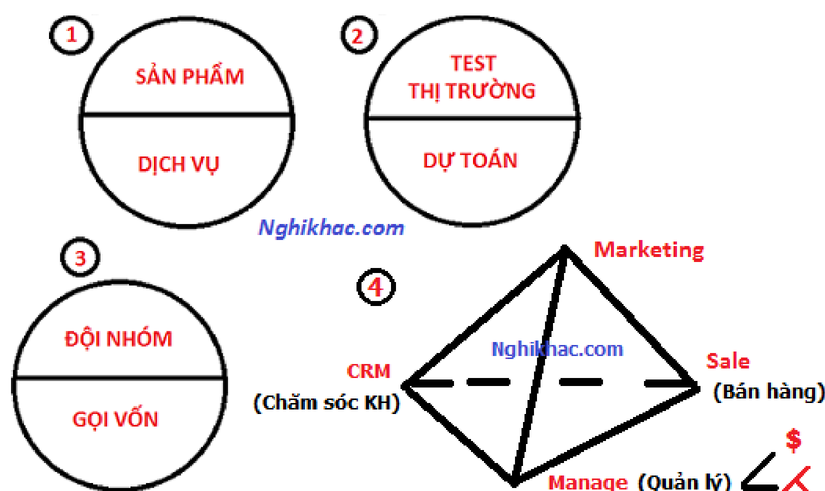
Tôi thường hướng dẫn khá nhiều việc học viên cần làm quy trình CHĂM SÓC KHÁCH HÀNG.
1 số công ty gần như không có khái niệm này, suốt ngày chỉ đi tìm khách hàng mới (tốn nhiều chi phí mà không hiệu quả)
ĐỈNH CAO CỦA MARKETING LÀ TIẾP THỊ TRUYỀN MIỆNG !
Hãy ghi nhớ điều đó.

Cuối cùng, ở đáy của tứ diện là QUẢN LÝ. Quản lý gì vậy ?
Chỉ có 2 việc chính yếu : TIỀN & NGƯỜI (nhân sự).
Nếu ở mặt trận TẤN CÔNG (Marketing, Sale và Chăm sóc) bạn làm tốt, đó là lúc doanh thu nhảy vọt. Nhưng ở mặt trận PHÒNG THỦ, nhiều công ty làm quá kém.
Đó là lý do khiến họ KHÔNG THẤY TIỀN ĐÂU.

Chi phí lớn khiến toàn bộ LỢI NHUẬN bay hơi, khả năng kiểm soát tiền mặt kém nên TIỀN MẶT lúc nào cũng âm hoặc bằng không hoặc đi vay.
NHÂN SỰ GIỎI NGHỈ VIỆC hoặc ra làm đối thủ, NGƯỜI KÉM THÌ Ở LẠI HƠI LÂU !
Ghi nhớ : TẤN CÔNG TỐT & PHÒNG THỦ PHẢI HAY !

SẢN PHẨM TỐT, MARKETING TỐT, BÁN HÀNG TỐT, CHĂM SÓC TỐT, TIỀN MẶT NHIỀU, NHÂN SỰ GIỎI.
Với 1 chiến lược đúng đắn, rồi bạn sẽ có 1 thứ : **THƯƠNG HIỆU !**
(Là điều giúp bạn nằm ngủ cũng có tiền, khách hàng tin và yêu bạn, sẵn sàng trả cao cho bạn)

Vậy lợi ích của TỨ DIỆN KINH DOANH là gì ?
1. Bạn biết điều gì mình mạnh và yếu, đồng thời tìm giải pháp
2. Bạn biết hôm nay điều gì mình cần tập trung
3. Bạn biết hỏi điều gì khi gặp 1 người kinh doanh bất kỳ
Như tôi đã nói, KINH DOANH có NGUYÊN LÝ.
Nếu bạn chịu khó học hỏi và làm theo, sớm muộn bạn cũng sẽ có KỸ NĂNG CHẠM VÀO ĐÂU CŨNG RA TIỀN.



TÓM LẠI :
QUY TRÌNH KHỞI NGHIỆP CƠ BẢN dành cho bạn :
1) SẢN PHẨM/DỊCH VỤ (1 ý tưởng)
2) TEST THỊ TRƯỜNG & LẬP DỰ TOÁN
3) ĐỘI NHÓM & GỌI VỐN
4) TỨ DIỆN KINH DOANH

LƯU Ý :
1) Bước 2 & 3 trong nhiều trường hợp bạn tiến hành song song.
2) HÃY TÌM cho mình những MENTOR (người cố vấn, người đỡ đầu) giàu kinh nghiệm, có khả năng truyền đạt và hướng dẫn người khác.

Kết nối, thuê, trả tiền để rút ngắn thời gian của bạn.
Thay vì 5-10 năm, mất tiền, họ sẽ chỉ cho bạn 1 CON ĐƯỜNG SÁNG để bạn đi, phòng thủ mất tiền cho bạn, rút ngắn thời gian, nhanh chóng đạt thu nhập mà bạn mơ ước.



SỰ THẬT :

Nhiều người thành công có hàng triệu $, KINH NGHIỆM rất nhiều nhưng họ không HỆ THỐNG HÓA kiến thức nên cũng không giúp gì được bạn vì họ không có khả năng HƯỚNG DẪN, nếu gặp để xin lời khuyên, họ cũng chỉ nói :
THÔI CHỊU KHÓ, KIÊN TRÌ, NỖ LỰC RỒI THÀNH CÔNG SẼ ĐẾN !
1 số khác thì TRÌNH BÀY rất hay nhưng lại KHÔNG có nhiều KINH NGHIỆM THỰC TẾ chiến đấu, LÝ THUYẾT của họ chưa được KIỂM CHỨNG nên người học cũng không làm được.



Ghi nhớ cuối cùng :
THUỘC 4 HÌNH VẼ BÊN DƯỚI NHƯ LÒNG TAY BẠN.
LỢI ÍCH QUY TRÌNH LÀ NÓ GIÚP BẠN BIẾT PHẢI LÀM GÌ TIẾP THEO !

CÂU HỎI QUAN TRỌNG :

BẠN ĐANG CÒN THIẾU YẾU TỐ NÀO ĐỂ THÀNH CÔNG ?

GHI NHỚ : THUỘC QUY TRÌNH NHƯ LÒNG BÀN TAY
LỢI ÍCH ĐÓ LÀ GIÚP BẠN BIẾT TIẾP THEO CẦN LÀM GÌ !

ĐỪNG ĐÓNG VAI KẺ CƠ HỘI !
CHỈ CHỌN KIẾM TIỀN BẰNG NHỮNG VIỆC
ĐEM LẠI GIÁ TRỊ HOẶC PHỤC VỤ NGƯỜI KHÁC !



KHÔNG NGỪNG TRAU DỒI 3 GỐC RỄ ĐỂ THÀNH CÔNG :
ĐẠO ĐỨC - TRÍ TUỆ - NGHỊ LỰC
(Triết lý phật giáo)

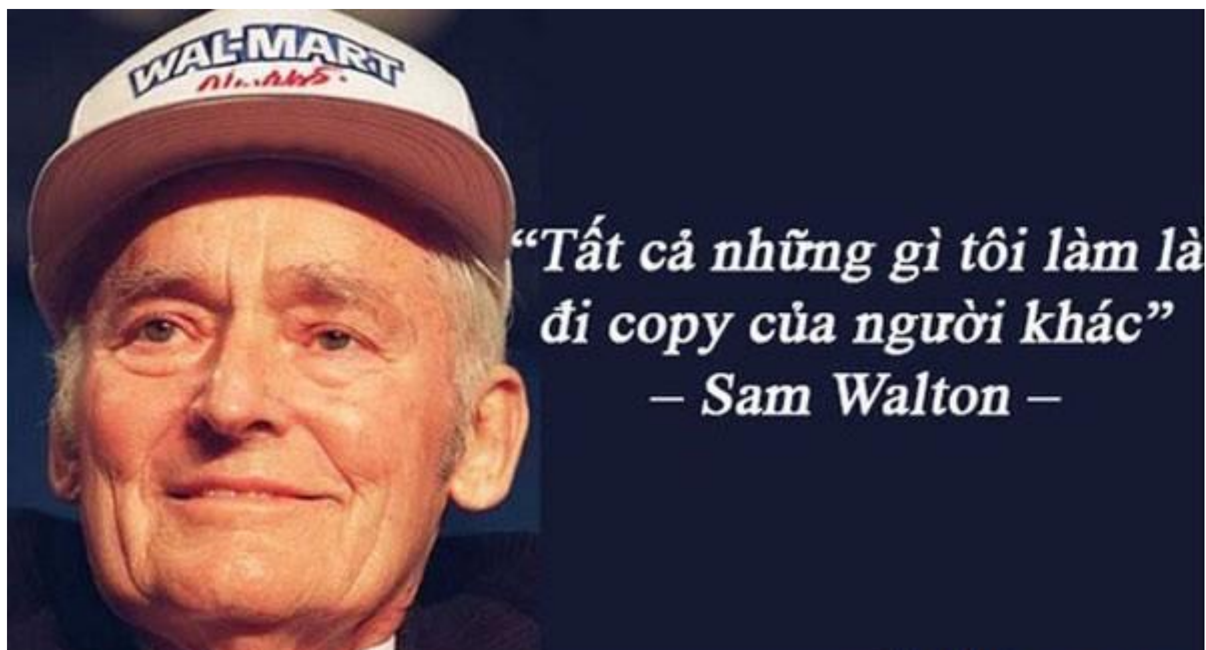


----

3 CON ĐƯỜNG KHỞI NGHIỆP

Nhiều người đã thay đổi cuộc đời khi biết được điều này. Hãy thử áp dụng nó cho cuộc đời của bạn....

Trong top 10 người giàu nhất thế giới nhiều năm, thì thường có 4-5 người thuộc gia đình Sam Walton, nhà sáng lập chuỗi đại siêu thị WalMart.



Siêu tỷ phú Sam Walton

Năm 2013, tổng của 4 người trong gia đình là 140 tỷ USD, vượt qua nhiều lần tỷ phú Bill Gates.

Nếu lùi xa hơn 1 chút, năm 2003, thống kê 10 người giàu nhất thế giới của BloomBerg như sau :

Danh sách 10 đại gia giàu nhất hành tinh:

Vị trí	**Họ và tên**	**Quốc tịch**	**Số tài sản**
1	William Gates III	Mỹ	46,6 tỷ USD
2	Warren Buffett	Mỹ	42,9 tỷ USD
3	Karl Albrecht	Đức	23 tỷ USD
4	Alwaleed bin Talal	Ảrập Xêút	21,5 tỷ USD
5	Paul Allen	Mỹ	21 tỷ USD
6	Alice Walton	Mỹ	20 tỷ USD
7	Helen Walton	Mỹ	20 tỷ USD
8	Jim Walton	Mỹ	20 tỷ USD
9	John Walton	Mỹ	20 tỷ USD
10	S Robson Walton	Mỹ	20 tỷ USD

10 tỷ phú giàu nhất thế giới - 2003 - BloomBerg

Như vậy là 5 vị trí số 6,7,8,9,10 đều là của nhà Walton, tổng là 100 tỷ USD, hơn gấp đôi Bill Gates.

Sam Walton sinh năm 1918 trong một gia đình nông dân nghèo gần thành phố Kingfisher ở tiểu bang Oklahoma. Vào giai đoạn đại khủng hoảng của nước Mỹ, gia đình Sam cũng như nhiều gia đình khác đều chịu ảnh hưởng nặng nề, lúc đó Sam Walton còn thơ ấu.

Từ năm lớp 7 đến khi học tại trường đại học Missouri, với ý chí tự lập, Sam Walton đã làm nhiều công việc như nhân viên giao báo, bảo vệ, phục vụ nhà hàng,… để nuôi sống bản thân, trang trải học phí. Yêu thích lĩnh vực thương mại, Walton rất muốn theo học chuyên ngành này ở bậc sau đại học tại trường kinh doanh Wharton, nhưng không đủ tiền để thực hiện ý định đó. Tốt nghiệp đại học, ông làm việc cho J.C Penny, nơi ông học hỏi được những kinh nghiệm đầu tiên về công việc bán lẻ.



Chuỗi siêu thị JC Penney (minh họa)

Ồng phục vụ quân đội trong chiến tranh thế giới thứ II, sau đó trở thành nhà bán hàng độc quyền có tiếng tăm trong hệ thống các cửa hàng bán lẻ Ben Franklin.

Năm 1962, ông có ý tưởng mở rộng hệ thống cửa hàng, tập trung vào các khu vực nông thôn và bán với giá thấp. Tuy nhiên, người quản lí đã không

đồng tình với ý kiến này. Không nản lòng, Walton bỏ việc và tự theo đuổi ý tưởng của riêng mình, ông dốc toàn bộ số tiền 150 USD thuê 8 công nhân và thành lập cửa hàng bán lẻ đầu tiên, lấy tên là Wal-Mart ngay tại thị trấn Bentonville quê ông. Không ai có thể ngờ, đây chính là tiền thân của một hệ thống bán lẻ lớn nhất thế giới và lớn nhất mọi thời đại sau này.



Thành công của WalMart

Dưới tài lãnh đạo của Sam Walton, Wal-Mart đã phát triển rất nhanh chóng và trở thành đối thủ cạnh tranh ngang ngửa với tập đoàn bán lẻ khổng lồ Kmart vào đầu thập niên 1970. Khi Sam Walton qua đời vào năm 1992, tổng trị giá hệ thống các cửa hàng Wal-Mart đã lên tới 25 tỷ đôla.

Hiện nay, có tới hàng chục nghìn cửa hàng bán lẻ/ siêu thị thuộc sở hữu tập đoàn Wal-Mart trên khắp thế giới. Trước khi bắt dầu Wal-Mart, Sam Walton là 1 người học việc.

Sam Walton không phát minh ra mô hình kinh doanh mới.

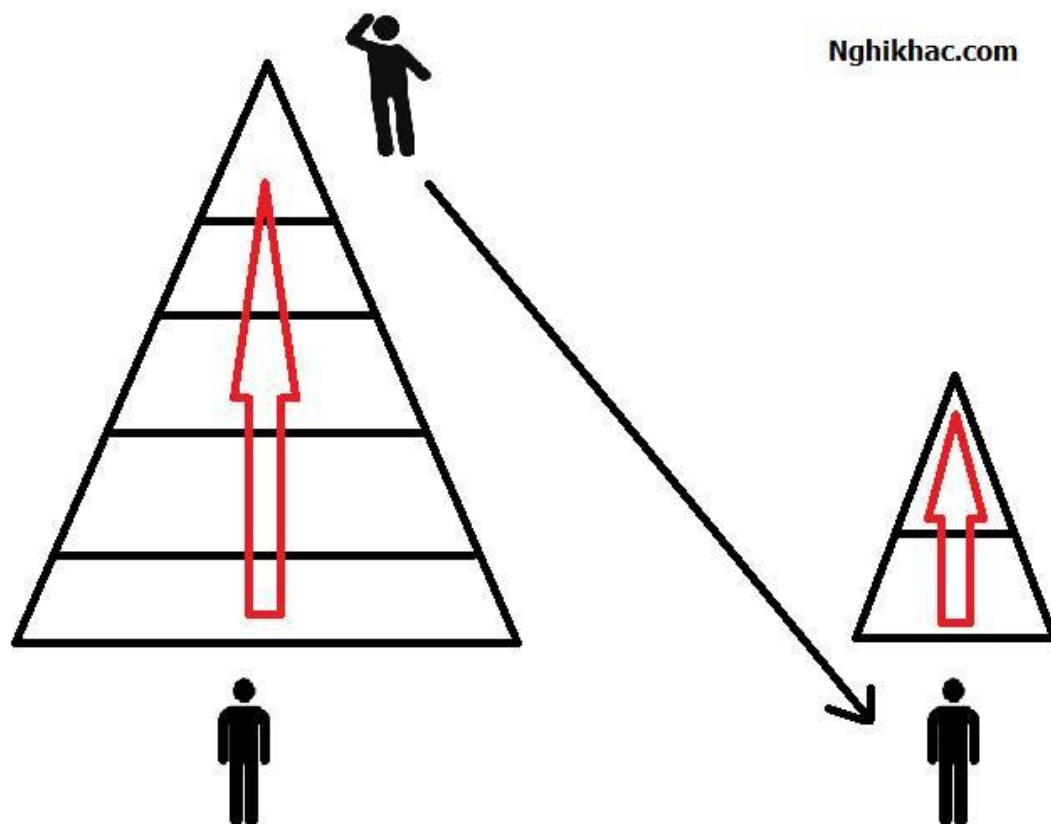
Ông khởi nghiệp bằng việc học hỏi & là 1 người HỌC VIỆC.

Thêm 1 ví dụ khác : Donald Trump – Tỷ phú bất động sản người Mỹ thì học hỏi giai đoạn đầu từ người bố mình là Fred Trump , một ông trùm bất động sản giàu có. Từ cách lập ý tưởng, xây dựng và phát triển 1 dự án đến việc hợp tác với các nhà thầu, ngân hàng, tổ chức bán các sản phẩm bất động sản….



Donald Trump và người bố giàu Fred Trump

Con đường khởi nghiệp số 1 : TIẾP CẬN TỪ TRÊN XUỐNG



Con đường khởi nghiệp số 1 : Tiếp cận trừ trên xuống

Tức là 1 người chấp nhận đi vào 1 tổ chức đã thành công – dành ra 1 khoảng thời gian để học việc (từ vài tháng đến hàng chục năm – tùy mức độ nhanh nhẹn của mỗi người).

Có những người thâm chí vươn lên trở thành trưởng phòng, quản lý, lãnh đạo, giám đốc, thành viên hội đồng quản trị… thậm chí có cổ phần của doanh nghiệp này.

Sau khi đã ở trên đỉnh tháp, học hỏi được toàn bộ mô hình, hoặc quan sát, thấu hiểu cách vận hành 1 doanh nghiệp, đến thời điểm thích hợp, họ bước ra và tự mở riêng cho mình 1 doanh nghiệp.

Có thể là 1 doanh nghiệp cùng hoặc khác lĩnh vực, hoặc 1 thị trường chuyên biệt khác.

Cách tiếp cận này gọi là TỪ TRÊN XUỐNG.

Lợi ích là gì khi bạn hiểu cách tiếp cận này ?

1) Cách tiếp cận này giúp bạn hạn chế rủi ro, tích lũy kinh nghiệm. Bạn có thể có kinh nghiệm mà không bị mất tiền – Bạn đang học bằng tiền của người khác.

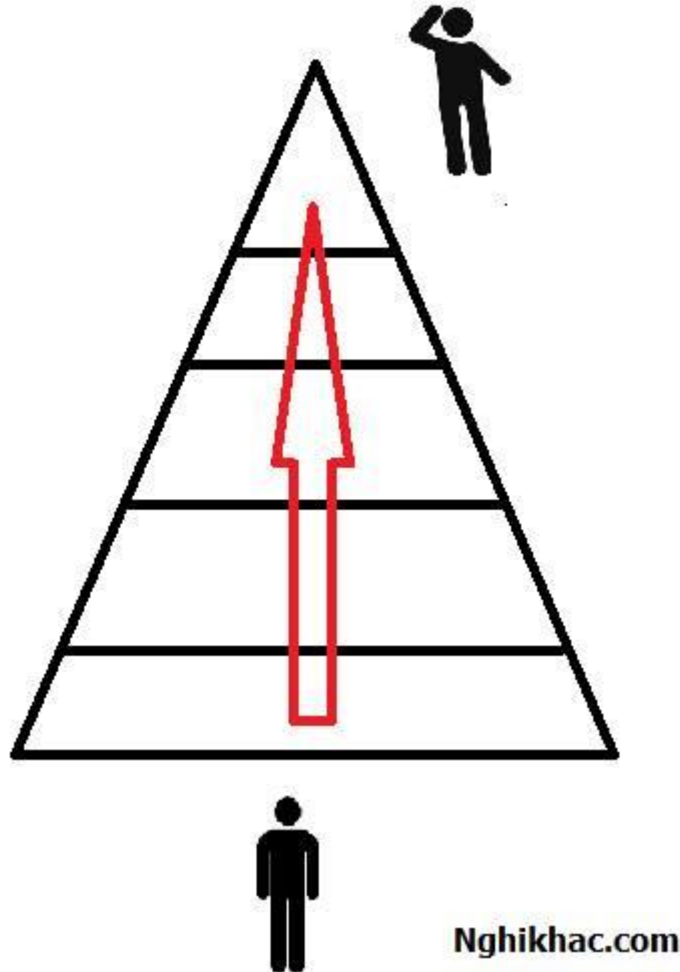
2) Việc này có phải là 1 ý tưởng tốt cho khởi nghiệp ko ?

Tôi rất yêu thích câu chuyện này :

"Ngày 5/6/1911, từ Bến Nhà Rồng, một người thanh niên đã quyết định lên đường sang Pháp với nghề phụ bếp trên chiếc tàu buôn Đô đốc Latouche-Tréville, với mong muốn học hỏi những tinh hoa và tiến bộ từ các nước phương Tây để trở về giúp nhân dân Việt Nam !"

Và đó là chủ tịch Hồ Chí Minh vĩ đại, người đặt nền móng và lãnh đạo công cuộc đấu tranh giành độc lập, toàn vẹn lãnh thổ cho Việt Nam.

Con đường khởi nghiệp số 2 : TIẾP CẬN TỪ DƯỚI LÊN



Con đường số 2 : Tiếp cận từ dưới lên

Có những người không có quá trình HỌC VIỆC.

Họ xuất phát với 1 ý tưởng, 1 phát minh.

Mày mò, sáng tạo, thử và sai, rút kinh nghiệm.

Xuất phát từ đáy, xây dựng cơ nghiệp và cũng trở thành người thành công.

Nhiều người thường nghĩ về Khởi nghiệp theo cách tiếp cận từ dưới lên, tự mình ra mở 1 doanh nghiệp ngay mà quên cách Khởi nghiệp như trường hợp đầu tiên – Có 1 quá trình Học việc.

Cách khởi nghiệp này trong nhiều trường hợp đôi khi hơi hạn chế do chủ doanh nghiệp không biết thế nào là đúng (mô hình chuẩn, hình mẫu kinh doanh chuẩn). Mặc dù vậy với sự quan sát, ham học hỏi, họ vẫn có thể thành công bằng cách vừa làm vừa điều chỉnh.

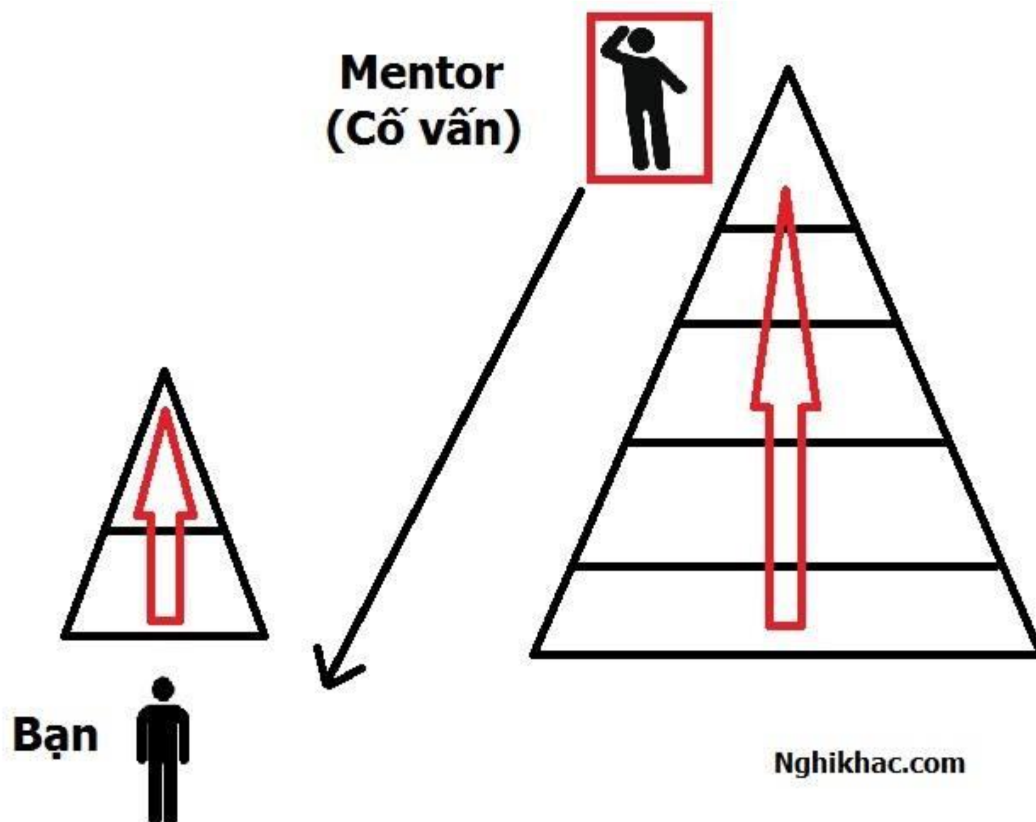
Con đường khởi nghiệp số 3 : CON ĐƯỜNG NHANH

Cả 2 con đường khởi nghiệp trên đều cần có thời gian.

Thời gian đôi khi là 3 năm – 5 năm – 10 năm và lâu hơn.

Có những người HỌC VIỆC quá lâu, hoặc THỬ & SAI QUÁ LÂU để lên đến đỉnh cao của lĩnh vực mình.

Câu hỏi là có con đường nào nhanh hơn và TỐC ĐỘ hơn hay không ?



Con đường 3 : CON ĐƯỜNG NHANH (Mentor và hợp tác)

Bây giờ, bạn là người khởi nghiệp, đang ở dưới đáy của tam giác (sự phát triển doanh nghiệp).

Thực tế, trong mọi lĩnh vực bạn làm luôn có những người đi trước đã gặt hái thành công và ở trên đỉnh của Tam giác khác. Câu hỏi là cách nào có thể giúp bạn tiết kiệm thời gian, đôi khi thay vì 5 năm – 10 năm, họ giúp bạn rút ngắn chỉ còn 1-2 năm ?

Ví dụ : Thành công buổi đầu của Bill Gates và Microsoft gắn chặt với bệ phóng mang tên IBM.



Bill Gates và bệ phóng IBM

Năm 1981, Bill Gates ký được thỏa thuận độc quyền với IBM, theo đó, thế hệ máy tính cá nhân đầu tiên do IBM xuất xưởng sẽ cài đặt hệ điều hành MS-DOS.

Ở thời điểm ấy, IBM giống như gã khổng lồ Goliah, còn Microsoft của Bill Gates bé nhỏ chẳng khác gì chàng David. Thế nên việc Microsoft được IBM chiếu cố nâng đỡ đã giúp danh tiếng của hãng nhanh chóng "nổi như cồn".

Chả mấy chốc, hệ điều hành của Microsoft nhận được đơn đặt hàng từ hàng loạt nhà sản xuất PC khác. Kể từ đó đến nay, hầu hết PC sản xuất ra đều được cài sẵn phần mềm do Microsoft cung cấp.

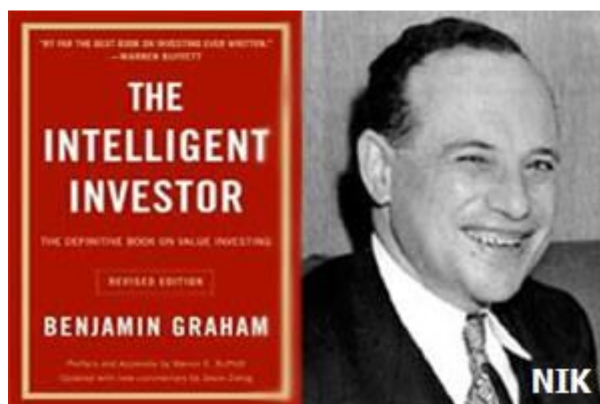
Cứ mỗi cỗ PC bán được, Microsoft lại bỏ túi kha khá tiền, biến Bill Gates trở thành tỷ phú USD sau 1 khoảng thời gian ngắn.

Warren Buffett trước khi trở thành nhà đầu tư huyền thoại đã xin thực tập vài năm với nhà đầu tư Benjamin Graham.



Warren Buffett sớm tìm được người thầy Benjamin Graham

Ông khẳng định trong ông có 80% là Graham.



Graham - Tác giả cuốn nhà đầu tư thông minh

Hãy cùng xem câu chuyện khởi nghiệp của Buffett.

“Warren Buffett tốt nghiệp trung học phổ thông vào tháng 6/1947, đứng thứ 16 trong tổng số 374 học sinh. **Ban đầu, Buffett xem việc học đại học là một sự lãng phí.**

Do khởi nghiệp sớm, tiền đang chảy vào túi của ông từ việc giao báo, từ công ty kinh doanh máy bắn đạn Wilson và thêm một người nông dân đang thuê

mảnh đất của Buffett ở Nebraska. Hơn thế nữa, ông đã đọc ít nhất 100 quyển sách về lĩnh vực kinh doanh. Cho nên, Buffett hoàn toàn tự tin vào khả năng làm giàu của mình mà không cần dành thời gian vào việc học đại học.

Nhưng cha Howard (cha của Buffett) vẫn muốn ông đi học. Là người có tầm ảnh hưởng rất lớn đến tính cách của Buffett, cha ông gợi ý ông nên vào trường tài chính và thương mại Wharton thuộc đại học Pennsylvania.

Tại trường Wharton, Buffett lại dành nhiều thời gian để tìm hiểu về chứng khoán. Tuy vậy, điểm số của ông vào năm thứ nhất đại học thì toàn được điểm A.

Buffett vẫn thưởng thức và hòa nhập vào cuộc sống của một sinh viên bình thường. Như việc tham dự các buổi tiệc ở hội sinh viên và chơi các môn thể thao.

Nhận thấy mình sẽ không thể phát triển tại Wharton, Buffett rời bỏ ngôi trường vào đầu năm 2 đại học. Quyết định tiếp theo của ông là sẽ trở về quê nhà và theo học tại đại học Nebraska, Lincoln.

Ở môi trường quen thuộc, Buffett thể hiện sức mạnh gấp nhiều lần khi còn ở Wharton. Buffett lên kế hoạch học tập dày đặc - hoàn thành năm môn trong học kỳ thu năm 1949 và 6 môn trong học kỳ xuân năm 1950, hầu hết là các môn thuộc về lĩnh vực kinh doanh và kinh tế.

Ngoài ra, Buffett tiếp tục nhận công việc giao báo yêu thích. Nhưng lần này ông thuê những cậu bé nhỏ tuổi hơn làm thuê cho mình và ông cũng xem xét việc khôi phục lại công việc kinh doanh banh gôn. Tuy đảm đương hai công việc cùng một lúc, Buffett vẫn tiếp tục tốc độ học tập chóng mặt.

Ông tốt nghiệp vào năm 20 tuổi với tấm bằng cử nhân kinh tế tại đại học Nebraska. Tính đến thời điểm này, ông đã bán được 220 trái banh gôn và kiếm được 1.200 đô la từ chúng.

Qua đó, Buffett đã tiết kiệm được 9.800 đô từ tất cả công việc kinh doanh của mình. Khoản tiền khiêm tốn này chính là khởi đầu của toàn bộ tài sản khổng lồ mà Buffett sẽ kiếm được về sau.

Đúng là Buffett có thể kiếm được nhiều tiền. Nhưng chúng không phải đến từ công việc mà ông yêu thích nhất. Vì thế, Buffett tiếp tục tìm kiếm, nghiên cứu các biểu đồ và lắng nghe những lời khuyên của các chuyên gia về thị trường chứng khoán. **Bởi vì chưa có được cái khung cơ bản để đầu tư cho nên ông tránh mua bất kỳ cổ phiếu nào vào giai đoạn này.**

Việc làm chủ yếu của Buffett khi này là không ngừng nỗ lực tìm kiếm chiếc chìa khóa thành công trong chứng khoán. Ban đầu, ông dự định sẽ tìm kiếm tại đại học Harvard. Tuy nhiên, do vẻ ngoài của Buffett trông non nớt và ngây ngô nên người phỏng vấn cho rằng ông không hợp với Harvard cho lắm.

Thất bại tại Harvard lại là một dịp may quá bất ngờ của Warren Buffett. Vì nếu được nhập học tại ngôi trường danh tiếng nhất thế giới thì sẽ chẳng có cơ duyên cho Buffett và người thầy thông thái Benjamin Graham gặp nhau tại đại học Columbia.

Benjamin Graham lúc đó đang là chủ nhiệm khoa chứng khoán tại đại học Columbia. Chính ông đã mở ra cánh cửa lớn cho chàng trai trẻ Warren Buffett. Graham đã cho Buffett những công cụ cần thiết để khám phá những khả năng đa dạng của thị trường chứng khoán. Và quan trọng hơn là phương pháp tiếp cận thị trường theo cách rất phù hợp với tâm tính của cậu học trò.

Đối với Buffett, vai trò của Graham không chỉ dừng lại ở một người giáo viên. Graham chính là người đã trao cho Buffett chiếc chìa khóa thành công để khám phá mảnh đất bí ẩn và lạ kỳ mang tên thị trường chứng khoán. **Cùng với người cha Howard, Graham là người có ảnh hưởng rất lớn đến sự nghiệp đầu tư của Warren Buffett.**

Được trang bị những kỷ thuật của thầy Graham, Buffett không cần đến lời khuyên từ bên ngoài nữa mà có thể phát huy khả năng kinh doanh thiên bẩm của chính bản thân mình trong thị trường chứng khoán.

Sau khi tốt nghiệp tại đại học Columbia, Buffett hoàn toàn tự tin khi lựa chọn công việc đầu tư chứng khoán. Bản tính suy nghĩ độc lập được thừa hưởng từ người cha cộng với việc được tôi luyện theo bản lĩnh hình mẫu của thầy Graham thì ngay từ thời điểm này Buffett đã thật sự là một người giàu có."

Trước khi trở thành huyền thoại và tỷ phú USD, Warren Buffett có 1 người cố vấn là Benjamin Graham.

----

2 VÍ DỤ NHỎ :

1) Năm 2015, tôi có kèm cặp cho 1 trường hợp làm về lĩnh vực đào tạo lập trình tên Nam Sơn, thời điểm gặp tôi là 22 tuổi, bắt đầu khởi nghiệp kinh doanh. Sau khi được tôi hướng dẫn 1 tuần, thu nhập nhảy vọt lên 40 triệu /1 ngày, cao điểm là có ngày thu nhập 120 triệu/ngày.

Sau vài tháng, thu nhập của Sơn ổn định là vài trăm triệu/tháng. Sơn chia sẻ với tôi rằng, lý do nhờ tôi hướng dẫn vì Sơn muốn tiết kiệm thời gian thay vì mò mẫm thử và sai.

2) Babiday - Bán thời trang nam (www.babiday.com) , khởi nghiệp ban đầu là 1 đội nhóm những người thông minh, nhanh nhẹn và tài năng, CEO là Nguyễn Hữu Thuận. Tôi có tham gia cố vấn từ những ngày đầu,tư vấnphát triển các kỹ năng marketing cho đội nhóm, tư vấn mở rộng quy mô, doanh số và thương hiệu...Hiện tại Babiday có 8 cửa hàng (tính đến 30/5/2016), doanh số 12-15 tỷ/năm sau 16 tháng. Tôi cho rằng vai trò, tài năng của các thành viên, sự đoàn kết là rất quan trọng, việc tôi cố vấn chỉ chiếm 20-30% sự thành công, đặc biệt là định hướng giai đoạn đầu và kết nối với các nhà đầu tư.

Vì thế hãy để tôi chỉ ra cho bạn 1 con đường nhanh :



Hãy tìm ra Mentor (cá nhân, tổ chức) giúp đỡ bạn

BẰNG MỌI GIÁ hoặc BẰNG CÁCH NÀO ĐÓ bạn cần :

1) Tìm ra người đỡ đầu hướng dẫn hoặc 1 tổ chức thành công để hợp tác (Mentor)

2) Kết nối & Học hỏi

3) Xây dựng quan hệ

4) Hoặc thậm chí trả tiền, chi phí, đánh đổi cổ phần

5) Xin hợp tác, tư vấn

…..

Hãy chọn người đã thành công, người đã làm được điều mà bạn chưa từng làm được.

Một người nếu đã đạt đến trình độ kinh doanh cao hơn bạn và có năng lực hướng dẫn, sẽ dìu dắt giúp đỡ bạn vượt qua những sai lầm, vấp váp mất tiền ban đầu, nhanh chóng tiệm cận trình độ thu nhập cao và phát triển 1 cách bài bản.

Một mặt khác họ thường sử dụng các nguồn lực sẵn có, những mối quan hệ chất lượng và các chuyên gia để hỗ trợ bạn.

Nếu Mentor của bạn là 1 người "siêu kết nối", bạn đã nắm trong tay 1 lợi thế lớn thay vì đi gây dựng mạng lưới quan hệ từ đầu.

Tóm lại, 3 con đường Khởi nghiệp mà bạn có thể lựa chọn :

1) Tiếp cận từ trên xuống (Học việc)

2) Tiếp cận từ dưới lên (Thử , sai & Rút kinh nghiệm)

3) Con đường nhanh (Sử dụng Mentor, người cố vấn)

Ghi nhớ & Lưu ý :

Bản thân bạn cũng cần nỗ lực, đôi khi 50-70% thành công vẫn phụ thuộc vào bạn.

1 Mentor giỏi sẽ biết cách phát huy tối đa sức mạnh của bạn.

Thời gian cũng chính là tiền bạc và thậm chí giá trị hơn cả tiền bạc.

Hãy tìm ra những con đường thông minh & chiến lược phù hợp với bạn !

Câu hỏi :

Con đường khởi nghiệp hiện tại của bạn là số mấy ? Nó đang thuận lợi hay khó khăn ?

Và hãy viết ra 3-5 giải pháp cho bản thân bạn !

Sai lầm của nhiều người là họ cứ mãi MÒ MẪM, THỬ &SAI, TRẢ GIÁ bằng quá nhiều tiền và thời gian mới hiểu ra vấn đề.

Bạn có biết nhiều người mất hàng trăm triệu đến hàng tỷ đồng ... mà vẫn không biết điều bạn đang đọc không ?

"Where there is a will, there is a way"– Nơi nào có ý chí, nơi đó có con đường.

(Pauline Kael)

----

3 GỐC RỄ ĐỂ THÀNH CÔNG!

Cách đây nửa năm, tôi được 1 người đàn anh đi trước là anh Trần Việt Quân (Chủ thương hiệu BK Computer) có chia sẻ về 3 gốc rễ trong phật giáo.

Tôi thấy rất THÚ VỊ và cũng dành thời gian suy nghĩ về nó.

Tôi đã ước là mình biết nó sớm hơn 8-9 năm về trước.......

Ở bài viết này, tôi sẽ CHIA SẺ cho bạn 1 số vận dụng THỰC TIỄN & ĐƠN GIẢN để bạn dễ dàng lĩnh hội.

3 gốc rễ để thành công :

ĐẠO ĐỨC - TRÍ TUỆ - NGHỊ LỰC

Vận dụng 1 :

KHI SOI LẠI MÌNH, BẠN BIẾT MÌNH CẦN CẢI THIỆN PHẨM CHẤT NÀO.

Ví dụ : Tôi có 1 anh học viên, ĐẠO ĐỨC tuyệt vời (sống rất tử tế, rộng lượng), NGHỊ LỰC vượt khó hơn người. Đáng tiếc nhiều năm chưa gặt hái thành quả, sau đó có tham dự tất cả lớp học của tôi (Cả Khởi nghiệp & BĐS) và chỉ cần được gợi mở 1 chút tư duy (TRÍ TUỆ) là kết quả vượt trội gấp vài lần. Vận dụng những hiểu biết nhuần nhuyễn về BĐS (các bản hợp đồng thuê mặt bằng), ĐỘI NHÓM (xây dựng tổ chức & cơ chế), GỌI VỐN (thông minh), BÁN HÀNG ...

Hiện anh ấy cũng đang sở hữu 2 cơ sở kinh doanh mỗi tháng thu nhập 200-300 triệu/tháng.

1 người khác mà tôi biết, ĐẠO ĐỨC tuyệt vời, khá thông minh, người khác nói gì mình cũng làm & ứng dụng được ngay (TRÍ TUỆ), nhưng đáng tiếc là cứ kinh doanh việc gì 1 thời gian thấy hơi khó là bỏ đi làm cái mới (NGHỊ LỰC) nên đã 5 năm trôi qua mà chưa tiến bộ được nhiều.

Câu hỏi :

1) CỘT TRỤ nào BẠN còn yếu ?

(Tự đánh giá bản thân theo thang điểm 1-10.)

2) Làm thế nào để giải quyết CỘT TRỤ đó ?

Ghi nhớ : Người ĐẦU TIÊN bạn cần GIẢI QUYẾT là CHÍNH MÌNH.

Hãy KIỆN CƯỜNG sức mạnh bản thân cho cả 3 CỘT TRỤ !

Vận dụng 2 :

Với NHÂN VIÊN hay LÃNH ĐẠO

ĐỐI TÁC hay ĐỐI THỦ

BẠN BÈ hay NGƯỜI TRONG GIA ĐÌNH ....

Bạn cũng HIỂU, THÔNG CẢM hoặc TÌM CÁCH BỒI ĐẮP CHO HỌ

Bạn hãy tập thói quan QUAN SÁT mọi người và sử dụng 3 CỘT TRỤ này, bạn sẽ thấy mọi việc rất sáng tỏ.

Khi bạn Đưa 1 người vào HỆ QUY CHIẾU này, bạn sẽ tìm thấy câu trả lời.

Đó là lý giải cho THÀNH CÔNG hay HẠN CHẾ của mỗi người.

Bạn có thấy những người THÀNH CÔNG TẠM THỜI (TRÍ TUỆ cao vút, NGHỊ LỰC hơn người).... nhưng ĐẠO ĐỨC chưa ổn lắm ko ?

Vận dụng 3 : VỢ CHỒNG

Ví dụ :

Đôi khi 2 vợ chồng quá chênh lệch nhau ở mỗi 1 CỘT TRỤ cũng có nguy cơ xảy ra bất hòa.

Thông thường nền tảng của 1 MỐI QUAN HỆ TỐT cần dựa trên 2 thành tố cơ bản :

SỰ TÔN TRỌNG & CHÂN THÀNH.

(Điều này không chỉ đúng trong GIA ĐÌNH, bạn cần CÀI TƯ DUY NÀY VÀO ĐẦU với ĐỐI TÁC & khách hàng trong KINH DOANH)

Hãy tưởng tượng, CHỒNG - TRÍ TUỆ cao vút, VỢ - TRÍ TUỆ thấp kém (nhận thức thấp hay không hỗ trợ cho chồng được nhiều), có thể sẽ không phải là 1 nền tảng BỀN VỮNG.

(Bạn có gặp tình huống chồng lừa dối, đi tìm người mới hoặc coi thường vợ chưa ?)

Ngược lại, bạn có thể nghĩ đến các cặp như vợ chồng Bill Gates, vợ chồng Mark Zureberg (Facebook)...

Có thể nếu bạn đi học điều gì đó mới mẻ (Ví dụ đi hội thảo) bạn có dẫn vợ (hoặc chồng) ĐI CÙNG hay ko ?

Vận dụng 4 : ĐẶT TÊN CON & ĐỊNH HƯỚNG NUÔI DẠY

1 số vĩ nhân như bác Hồ tự đặt tên cho mình ở từng thời điểm có ĐỊNH HƯỚNG rõ ràng,

Ví dụ :

NGUYỄN TẤT THÀNH - NGUYỄN ÁI QUỐC - HỒ CHÍ MINH ...

(Bạn có thấy ý nghĩa của từng chữ trong một cái tên ko ?)

Vận dụng cho bạn :

1) Nếu bạn SẮP CÓ CON thì bạn có nghĩ VIỆC ĐẶT TÊN hoặc ĐỊNH HƯỚNG LỐI SỐNG ko ?

Tất nhiên CÁI TÊN chỉ đóng góp số % nhỏ cuộc đời, còn SỐNG CÓ GIỐNG NHƯ TÊN hay không cũng còn do bản thân, môi trường và sự định hướng từ cha mẹ.

Ngoài ra, một số người nếu thấy TÊN của mình xấu (tên cúng cơm hay bố mẹ đặt), họ tự đặt ra cho mình 1 TÊN MỚI, mục đích chính là để NHẮC MÌNH ko ngừng thay đổi.

2) CON CÁI của bạn mạnh & yếu ở điểm nào, giải pháp nào để bồi đắp cho từng cột trụ ?

Bạn hiểu bố mẹ Nhật Bản bắt con mặc quần đùi đi học giữa trời đông giá rét rồi, đúng ko ?

Ghi nhớ : LUÔN XÁC ĐỊNH :

DẠY CON hay SỐNG HẠNH PHÚC cũng là 1 môn học cần học hỏi suốt đời.

Tóm lại 3 GỐC RỄ để thành công :

ĐẠO ĐỨC - TRÍ TUỆ - NGHỊ LỰC !

Và hãy bắt đầu vận dụng nó cho cuộc đời của bạn

P/S : Có 1 phỏng vấn nổi tiếng trên thế giới đã hỏi hàng trăm triệu phú và tỷ phú về nguyên lý của thành công. Có nhiều ý kiến khác nhau, nhưng có 2 điều được lặp lại nhiều nhất :

ĐẠO ĐỨC & Chăm Chỉ (NGHỊ LỰC).

Nhưng nếu bạn hiểu 3 gốc rễ, thì cần bổ sung thêm 1 điều : TRÍ TUỆ !

Hiểu & vận dụng sớm, Bạn sẽ VỮNG vàng như KIỀNG 3 CHÂN !

BÍ MẬT VỀ 03 CẤP ĐỘ ĐẦU TƯ

.
Trong kinh doanh và đầu tư, thường có 3 cấp độ chính như sau :
1) NGƯỜI TIÊU DÙNG
(Vd : Mua để Sử dụng, hoặc khai thác kinh doanh, lấy dòng tiền, được giá có thể bán...)
2) MUA ĐẦU TƯ
(Vd : Tham gia để bán lại khoản đầu tư hoặc giữ...)
3) TẠO RA ĐẦU TƯ
(Vd : Trở thành chủ đầu tư, chủ doanh nghiệp đưa công ty lên sàn...)
.
LỢI ÍCH là gì khi bạn hiểu điều này ?
Trình độ cao nhất là TẠO RA ĐẦU TƯ mặc dù việc này khó và mất nhiều công sức , có thể đem lại giá trị cho nhiều người .
.
NGƯỜI TIÊU DÙNG và MUA ĐẦU TƯ ko sai, nên đầu tư phù hợp khả năng tài chính của mình, và hãy khôn ngoan khi lựa chọn, LỰA CHỌN ĐÚNG sẽ đem lại cho bạn lợi nhuận và sự hài lòng.
.
Nếu bạn có KHÁT KHAO, tôi xin chúc bạn liên tục HỌC HỎI để tiến lên cấp

độ cao nhất !!
Hoặc Bạn có thể hãy TÌM và THAM GIA VÀO TEAM của những người có năng lực TẠO RA ĐẦU TƯ.

KHỞI NGHIỆP - 1 SAI LẦM KINH ĐIỂN!

Luôn có người khởi nghiệp tự tin thái quá, mơ tưởng hão huyền vào tương lai, mà quên ngày hôm nay. Tự tin tương lai sẽ kiếm được món tiền lớn, nên chẳng quan tâm đến khoản nhỏ lẻ trước mắt, người như vậy hầu như chẳng đi được xa !



KHỞI NGHIỆP - 1 SAI LẦM KINH ĐIỂN !

"Rủi ro lớn nhất của khởi nghiệp là người khởi nghiệp !"



Vì công ty nào mà doanh thu hằng ngày hàng tỉ đồng, đều có những lúc cực khổ kiếm từng đồng.
Đánh giá giá trị của công ty, chỉ cần nhìn 3 điểm:
1) **Năng lực sản xuất và tiêu thụ**
2) Năng lực sản sinh lợi nhuận (**lãi danh nghĩa**)
3) Tạo ra bao nhiêu lợi nhuận (**lãi ròng**)

Nhưng với công ty khởi nghiệp thời kì đầu, còn thêm hai chữ **" tốc độ" !**
Sản xuất và tiêu thụ nhanh đến mức nào? Cân bằng nhanh mức nào?
Tạo ra lợi nhuận nhanh mức nào?
Hai chữ " tốc độ" quyết định bản lĩnh của bạn cao hay thấp!

DÒNG TIỀN MẶT LÀ GỐC CỦA KHỞI NGHIỆP, LỢI NHUẬN LÀ LINH HỒN CỦA KHỞI NGHIỆP !

I. THỨ MÀ CÔNG TY CÓ LỢI NHUẬN CÓ ĐƯỢC LÀ CƠ HỘI PHÁT TRIỂN :



Quá trình nghiệm chứng mô hình kinh doanh là mô hình kiếm tiền, **CÔNG TY CÓ THỂ KIẾM ĐƯỢC TIỀN LÀ 1 LOẠI NĂNG LỰC !**

Đừng lo về trần tăng trưởng !
Đó là sự đau đầu dễ chịu, thứ mà công ty có lợi nhuận có được là cơ hội phát triển.

Cần hấp dẫn hay cần kiếm tiền?
Đây là câu hỏi mà nhà đâu tư mạo hiểm thích hỏi nhất, họ thích mô hình kinh doanh hấp dẫn, tràn đầy ý tưởng, không thích những mô hình nào tuy thu được lợi nhuận nhưng hầu như chẳng có khả năng phát triển lớn, không đem lại sự phát triển bùng nổ.

Một là mô hình kiếm tiền nhưng không hấp dẫn, một là mô hình hấp dẫn nhưng không kiếm tiền, bạn chọn cái nào?
Đáp án tất nhiên là cái thứ nhất.

Đây là sai lầm mà người khởi nghiệp dễ mắc phải, nhất là người khởi nghiệp chưa có kinh nghiệm.
Họ một lòng muốn làm công ty đáng giá trên thị trường, thiết kế sân chơi không có trần tăng trưởng, không muốn kiếm những khoản tiền nhỏ. Nhưng không cất bước đầu tiên sao đi được ngàn dặm ?

DOANH NGHIỆP KINH DOANH LÀ QUÁ TRÌNH TÍCH TIỂU THÀNH ĐẠI, THU LỢI NHUẬN LÀ QUÁ TRÌNH TỪ NHỎ ĐẾN LỚN, KIẾM TIỀN Ở QUY MÔ NHỎ KHÔNG XONG THÌ LÀM SAO KIẾM TIỀN Ở QUY MÔ LỚN ?

Người khởi nghiệp không nên bị tư bản làm dao động, không cần lo lắng những cách nói như “ doanh nghiệp kiếm tiền rất khá nhưng mô hình không hấp dẫn, giá trị có hạn”, **đừng nên chìm đắm kiểu câu hỏi kiểu “sau khi có được 10 triệu khách hàng thì làm như thế nào?”**.

TÔI TIN RẰNG, CÓ DOANH NGHIỆP KHÔNG KIẾM TIỀN NHƯNG CÓ GIÁ TRỊ, NHƯNG NHẤT ĐỊNH KHÔNG CÓ CHUYỆN CÔNG TY KIẾM ĐƯỢC TIỀN MÀ KHÔNG CÓ GIÁ TRỊ, ĐẦU TIỀN PHẢI ĐỂ DOANH NGHIỆP KIẾM ĐƯỢC TIỀN.

Có thể kiếm tiền và kiếm được tiền là hai chuyện khác nhau
Có thể kiếm tiền và kiếm được tiền là hai chuyện khác nhau, nhiều công ty về lý thuyết có thể kiếm tiền, nhưng chỉ trên lý thuyết mà thôi.

Kiếm được tiền là một loại năng lực mạnh hơn gấp trăm lần “ năng lực có thể kiếm tiền”, đây là sự khác biệt giữa mô hình đã “ được kiểm chứng” và “ chưa được kiểm chứng”.

Nhiều công ty nói chỉ cần họ giảm phí quảng cáo, phát triển được 10 triệu khách hàng, khôi phục lại mức giá bình thường thì họ có thể kiếm tiền...đây là chuyện khó tin nhất. Nếu việc tiêu thụ của doanh nghiệp phải dựa vào quảng cáo, thì sao anh có thể bảo đảm phí quảng cáo xuống thì lượng tiêu thụ hàng hóa có thể duy trì thậm chí là tăng trưởng? Anh có 10 triệu khách hàng tất nhiên có thể kiếm tiền, mấu chốt là anh làm thế nào để có 10 triệu khách hàng ấy? Cần thời gian bao lâu? Cần đầu tư bao nhiêu? Anh có thể xác định rằng sau khi không giảm giá hay ưu đãi thì khách hàng vẫn tiếp tục mua sản phẩm của anh không ?

“ Kiếm được tiền” là quá trình nghiệm chứng của mô hình kinh doanh, dù có tính toán hay suy diễn đến mức độ nào đi nữa cũng không thay thế được việc kiểm nghiệm, chỉ có mô hình kinh doanh nào đã được kiểm chứng mới có giá trị.

Nếu bạn cho rằng bạn có thể kiếm tiền, thì hãy hiện thực hóa khả năng ấy đi.

Câu mà nhiều người khởi nghiệp thích nói nhất là:
LỢI NHUẬN KHÔNG PHẢI LÀ VẤN ĐỀ !
Chúng tôi phải cưỡi ngựa chiếm đất, để chiếm được nhanh nhất chúng tối phải bỏ qua lợi nhuận để mở rộng quy mô !

Tôi cho rằng đấy là cách nghĩ của kẻ làm tình nguyện.
Tôi nhận ra phàm những mô hình kinh doanh nói hiện tại không thể kiếm tiền nhưng tương lai có thể kiếm tiền thì có thể là không thành hiện thực.

II. KHÔNG THỂ CHỌN MÔ HÌNH PHÁT TRIỂN BẰNG CÁCH ĐỐT TIỀN :



Không thể chọn mô hình phát triển rủi ro cao, dù xã hội hiện tại có thể huy động vốn để duy trì việc đốt tiền của công ty. Có nhiều công ty và quý đầu tư chọn cách đốt tiền để kiếm nhu cầu trước, kiếm khách hàng trước rồi mới nghĩ đến mô hình kinh doanh, nhưng rủi ro của mô hình dạng này là rất lớn, một khí không có nhà đầu tư mới bơm vốn tiếp, dòng tiền mặt sẽ nhanh chóng khô kiệt, **công ty sẽ tiến đến bước phá sản.**

Đốt tiền có thể khai sinh ra công ty vĩ đại không ?

Hiện nay, nhiều doanh nghiệp đang có ảo tưởng sáng lập 3 năm có thể IPO.

Nhất là mấy năm gần đây, sự kết hợp giữa tư bản và khởi nghiệp lại vô cùng mật thiết, **tư bản ngày càng tham lam ra sức đốt tiền, đẩy nhanh tốc độ phát triển công ty, luôn hy vọng có người mua lại với giá cao hơn !**

Một vụ " làm ăn nhỏ" rất sáng tạo, được tư bản chọn làm chuyển thể, vậy là nhiều nhà tư bản khổng lồ khác đổ vốn vào vỗ béo công ty này, tiếp đến là các nhà tư bản đua nhau nhảy vào hơn, tư bản góp vồn ban đầu bán dần để thu lợi, còn tư bản đến sau cứ hy vọng công ty có thể nhanh chóng IPO...công ty là công ty tốt, câu chuyện là câu chuyện hay, nhưng nếu bị kỳ vọng quá cao, kết quả sẽ như thế nào?

Vì có thể huy động vốn để duy trì việc đốt tiền của công ty nên nhiều công ty và quỹ đầu tư chọn cách đốt tiền trước để kiếm nhu cầu, kiếm khách hàng rồi mới nghĩ đến mô hình kinh doanh, không phải mọi mô hình đều thích hợp cách làm này, và không phải mô hình nào sử dụng cách làm này cũng đều thành công.

Mô hình đốt tiền để phát triển là ngoại lệ

Đốt tiền để phát triển là mô hình phát triển sau khi có tư bản đứng đằng sau mới có thể sử dụng,có thể thành công hay không đa phần quyết định ở việc có nhà đầu tư đến sau để tiếp tục bơm tiền hay không.

Nếu không thì khi tiền bạc đã đốt hết, dòng tiền mặt cũng đứt đoạn, công ty sẽ chỉ còn đường đóng cửa.

Thương mại có logic của nó, hành vi không bình thường tất dẫn đến kết quả không bình thường. Bạn muốn phát triển vượt quy luật thông thường tất nhiên cần lượng vốn khổng lồ, mà muốn huy động lượng vốn như vậy cần bỏ ra một cái giá rất lớn.

Dù cách đốt tiền này có thể gây dựng nên được, cũng chỉ rất ít có thể nhận được sự chú ý của tư bản, và người khởi nghiệp có thể trở thành diễn viên theo kịch bản của tư bản mới có thể chọn phương thức này, chứ không phải mô hình khởi nghiệp bình thường đều có thể đi theo.

III. KIẾM ĐƯỢC HAY KHÔNG KIẾM ĐƯỢC TIỀN LÀ TIÊU CHUẨN ĐẦU TIÊN ĐÁNH GIÁ CÔNG TY TỐT XẤU :



Định giá công ty chỉ là một trò chơi tư bản mà thôi, không phải là tiêu chuẩn cốt lõi để đánh giá giá trị công ty. Giá trị cốt lõi của doanh nghiệp là thỏa mãn được nhu cầu của khách hang hay không, có thể sáng tạo nên giá trị vì người tiêu dùng hay không, và tiêu chí ấy có thể kiếm tiền hay không.
Sản phẩm, dịch vụ mà khách hàng không muốn chi tiền thì về cơ bản không có giá trị.

Định giá không phải là tiêu chuẩn cốt lõi đánh giá công ty tốt xấu
Định giá công ty tức là lấy giá nhân với số lượng cổ phiếu của công ty, trong đó giá cổ phiếu là gía mà nhà đầu tư căn cứ vào giá tương lai bản thân họ dự tính có thể bán ra.
Định giá công ty giống khái niệm tâm lý hơn, nhất là với công ty IPO, một trận động đất, một bài báo, thậm chí câu nói của nhân vật nào đó bên bờ đại dương, cũng có thể khiến giá trị thị trường bốc hơi mấy tỉ thậm chí mấy chục tỉ sau một đêm !

Định giá không phải là tiêu chí cốt lõi để đánh giá doanh nghiệp, trong thời đại này việc định giá bị các nhà tư bản tham lam thổi giá lên rất cao, nhưng một khí bóng bóng vỡ tung, trong chớp mắt doanh nghiệp biến thành món hàng không đáng một xu.

GIÁ TRỊ CỐT LÕI CỦA DOANH NGHIỆP LÀ THỎA MÃN NHU CẦU KHÁCH HÀNG, TẠO RA GIÁ TRỊ CHO KHÁCH HÀNG, ĐÂY LÀ GỐC RỄ, LÀM DOANH NGHIỆP PHẢI TIẾN HÀNH DỰA VÀO BẢN CHẤT NÀY.

Công ty kiếm tiền ưu tú nhất :
Muốn đánh giá một công ty có ưu tú hay không cần quan tâm nhiều hơn đến giá trị bản thân công ty, làm dự án kiếm tiền là việc dễ, làm một công ty kiếm được tiền rất khó, làm một công ty kiếm được tiền trên quy mô rộng đồng thời có thể phát triển liên tục càng khó.

TRƯỚC HẾT PHẢI GÂY DỰNG 1 CÔNG TY KIẾM TIỀN, SỐNG ĐƯỢC RỒI MỚI CÓ CƠ HỘI LÀM THƯƠNG HIỆU TRĂM NĂM !

Có người hỏi tôi rằng trong thời kỳ đầu khởi nghiệp các định mục tiêu doanh nghiệp như thế nào, làm sao đưa ra chiến lược ?

Tôi đáp : Trước tiên phải nghĩ cách kiếm được tiền nhiều hơn.

"NHIỀU NGƯỜI THÀNH CÔNG KHI RAO GIẢNG KINH NGHIỆM THƯỜNG ĐÚC KẾT VÀ TỐI ƯU HÓA, NÀO LÀ NGAY TỪ ĐẦU KHỞI NGHIỆP ĐÃ VẠCH KẾ HOẠCH XÂY DỰNG 1 CÔNG TY VĨ ĐẠI NHƯ THẾ NÀO, VỀ CƠ BẢN ĐỀU LÀ LỪA BẠN !

DOANH NGHIỆP KHI MỚI BẮT ĐẦU TẤT NHIÊN PHẢI CÓ VIỄN CẢNH MUỐN ĐẠT ĐẾN, NHƯNG CHIẾN LƯỢC VĨ ĐẠI CỤ THỂ PHẢI DẦN TỪNG BƯỚC MỚI HÌNH THÀNH, VÀ SAU KHI KHÔNG PHẢI LO LẮNG CƠM ĂN ÁO MẶC MỚI BẮT ĐẦU ĐƯỢC HOẠCH ĐỊNH !"

TÓM LẠI :



1) CÔNG TY CÓ THỂ KIẾM ĐƯỢC TIỀN LÀ 1 LOẠI NĂNG LỰC.
DÒNG TIỀN MẶT LÀ GỐC CỦA KHỞI NGHIỆP, LỢI NHUẬN LÀ LINH HỒN CỦA KHỞI NGHIỆP !

Doanh nghiệp kinh doanh là quá trình tích tiểu thành đại, thu lợi nhuận là quá trình từ nhỏ đến lớn, kiếm tiền ở quy mô nhỏ không xong thì làm sao kiếm tiền ở quy mô lớn ?

2) KHÔNG THỂ CHỌN MÔ HÌNH PHÁT TRIỂN BẰNG CÁCH ĐỐT TIỀN :

Vì có thể huy động vốn để duy trì việc đốt tiền của công ty nên nhiều công ty và quỹ đầu tư chọn cách đốt tiền trước để kiếm nhu cầu, kiếm khách hàng rồi mới nghĩ đến mô hình kinh doanh, không phải mọi mô hình đều thích hợp cách làm này, và không phải mô hình nào sử dụng cách làm này cũng đều thành công.

Đốt tiền để phát triển là mô hình phát triển sau khi có tư bản đứng đằng sau mới có thể sử dụng,có thể thành công hay không đa phần quyết định ở việc có nhà đầu tư đến sau để tiếp tục bơm tiền hay không. Nếu không thì khi tiền

bạc đã đốt hết, dòng tiền mặt cũng đứt đoạn, công ty sẽ chỉ còn đường đóng cửa.

3) TRƯỚC HẾT PHẢI GÂY DỰNG 1 CÔNG TY KIẾM TIỀN, SỐNG ĐƯỢC RỒI MỚI CÓ CƠ HỘI LÀM THƯƠNG HIỆU TRĂM NĂM !

Đừng bán đồ đểu và bán xong quay đít vô trách nhiệm.
Giá trị cốt lõi của doanh nghiệp là thỏa mãn nhu cầu khách hàng, tạo ra giá trị cho khách hàng, đây là gốc rễ, làm doanh nghiệp phải tiến hành dựa vào bản chất này !

ĐI HỌC NHƯ ĂN CƠM & UỐNG NƯỚC!

Cách đây hơn 1 tháng, tôi có may mắn tham dự khóa học của **TONY ROBBINS** tại Singgapore (diễn giả truyền động lực đỉnh cao, tài sản **500 triệu $**), có 1 phần chia sẻ của **1 chuyên gia huấn luyện về sức khỏe** khá thú vị.

Ông này ngoài 60 tuổi nhưng trông như dưới 38 tuổi. Ông ta nói hầu hết mọi người **NGOÀI 50** tuổi thường **KHÔNG DÁM TẬP NẶNG**, và thường chỉ vận động hết sức nhẹ nhàng. Tuy nhiên ông ta cho rằng việc dừng vận động làm **NGỪNG** tiết ra 1 loại **CHẤT TRẺ HÓA** cho cơ thể.
Nên ông ta khuyến khích mọi người **tập GYM (thể hình) khi NGOÀI 50** (tập những động tác phù hợp).

Tôi rất bất ngờ, đúng là **1 CÁCH TƯ DUY KHÁC** hoàn toàn và thật quá **ĐỘC ĐÁO.**



Tôi thường tham dự khá nhiều hội thảo và chẳng cần nhớ hết các nội dung (dù tôi ghi chép rất chăm chỉ) .
Đôi khi chỉ **1-2 Ý TƯỞNG LÀ ĐỦ**, có thể đem lại cho mình không chỉ **tiền bạc, sức khỏe, sự thông minh, tiết kiệm thời gian, thêm quan hệ hoặc đôi khi là năng lượng và sự tự tin.**

Tôi cũng KHÔNG MƠ MỘNG học 1 lần sẽ giỏi luôn hay có khóa học nào thay đổi 100% cuộc đời mình, tuy nhiên nghĩ rằng mình ĐỦ GIỎI ĐỂ DỪNG HỌC là tương đối NGU XUẨN !

LƯU Ý cũng nên học hỏi có chọn lọc theo các tiêu chí như :

1) Cân đối việc HỌC + HÀNH
(Học + học cũng chết, hành + hành cũng chết)

2) Phù hợp với khả năng TÀI CHÍNH hiện tại.

3) Bổ trợ cho TẦM NHÌN, mục tiêu lâu dài của mình

4) Chọn thầy phù hợp
(Đã làm thực tế & và có bằng chứng học viên đã làm được.
Cách trình bày và hệ thống hóa kiến thức phải dễ hiểu, thực dụng,
tránh thầy mơ hồ, lý thuyết hoặc chỉ lên tinh thần.)

5) Quan sát, học hỏi từ những người thành công xung quanh cũng là HỌC.

6) Phân loại xem HIỆN TẠI mình cần học cái gì trong **bộ 3** :
TƯ DUY - KỸ NĂNG - CÔNG CỤ

Chỉ học **TƯ DUY** mà không có **CÔNG CỤ** thì đừng hỏi sao không kiếm được tiền.
(**CÔNG CỤ** ví dụ như bât động sản, chứng khoán, phát triển doanh nghiệp....)

Biết CÔNG CỤ mà KỸ NĂNG không nhuần nhuyễn
(Ví dụ : Marketing, bán hàng, đàm phán, lãnh đạo, quản lý tiền, nhân sự ....)
hoặc thiếu người bổ trợ thì cũng **không hiệu quả.**







Ngày 11,12/07/2015 tại Hồ Chí Minh tôi có 1 buổi talkshow chia sẻ với **3 triệu phú $ ở 3 lĩnh vực khác nhau với 200 học viên :**

+ Anh Trần Việt Quân, CEO Bách Khoa Computer, 1000 nhân viên, 80 cửa hàng bán lẻ, doanh thu vài ngàn tỷ/năm

+ Anh Trần Trọng Hiếu, triệu phú $ trước tuổi 30, đã đưa công ty lên sàn chứng khoán HNX.

+ Anh Nguyễn Văn Đực, chủ DN bất động sản Đất Lành, đã xây bán nhiều tòa nhà 15 tầng.

Đây là những chủ doanh nghiệp thành công thực tế !
(Nhiều diễn giả nước ngoài sang Việt Nam cũng không thành công bằng)



Nhưng có VIP mà thiếu người hỏi đúng cách thì bạn cũng sẽ không học được gì.
Nếu gặp ngoài đời thì họ cũng sẽ chỉ vỗ vai và bảo bạn :
Thôi cố gắng, chịu khó và chăm chỉ vào nhé !
Hay phải kiên trì em ạ ! Rồi vận may sẽ mỉm cười !
Đó là lý do tại sao vai trò của người dẫn TALKSHOW là quan trọng và cần người có kinh nghiệm !

Nếu là tôi cách đây vài năm, đừng nói hội thảo ở HCM, dù ở Singapore, Malaysia ..
Tôi cũng bay đến để nghe và học hỏi, ngồi càng cao càng tốt, nghe thật kỹ, ghi chép nhanh và không sót chữ nào..

Không phải vấn đề xa hay gần, có tiền & thời gian hay không,
mà Ý CHÍ của bạn CAO hay THẤP ?

Tôi tin rằng đây là những **chủ doanh nghiệp thành đạt thực sự, 1 Ý TƯỞNG của họ cũng sẽ khiến mình GIÁC NGỘ.**
Việc HỌC HỎI đúng người giúp tôi luôn tràn trề năng lượng, ý tưởng và cập nhật thông tin từ những bộ não hàng đầu.



Sau khi có thông tin rồi bạn nên :
1) HÀNH ĐỘNG NGAY
2) HÀNH ĐỘNG TỚI CÙNG
3) ĐIỀU CHỈNH CHO PHÙ HỢP

Kiến thức đến đâu, tiền đến đó.
CƠ BẮP cần thường xuyên tập luyện mới có sự DẺO DAI.

Nếu bạn dừng phát triển, bạn sẽ chết.
Mỗi khi có dấu hiệu CHẾT, THU NHẬP ĐỨNG LẠI,
Có thể bạn đã TỚI HẠN nhận thức của mình !
Đó là lúc bạn cần học hỏi thêm vài điều mới.
Cứ thử dừng lại xem, đời bạn sẽ xuống dốc.

Tóm lại :

Hãy coi việc ĐI HỌC chỉ là 1 môn THỂ THAO, 1 nhu cầu như ĂN CƠM & UỐNG NƯỚC.
Đừng ăn tạp, rất có hại cho sức khỏe.
Hãy HỌC HỎI 1 cách có CHỌN LỌC !

----

12 CÁCH BIẾN TINH HOA CỦA NGƯỜI KHÁC THÀNH CỦA MÌNH

I. Tại sao nên đọc sách ?



> **Tony Robbin** – Diễn giả huấn luyện đỉnh cao số 1 thế giới nói rằng :
"Các lãnh đạo là những người đọc sách nhiều"
Jim Rohn đã khuyên Tony Robbin rằng :
Đọc những gì chất lượng, bổ ích và giá trị thì còn quan trọng hơn cả việc ăn uống.
Hãy đọc sách mỗi ngày ít nhất là 30 phút.
"Có thể bỏ 1 bữa ăn nhưng đừng bỏ đọc sách !"
Tony thừa nhận đây là 1 nhân tố quý giá tạo sự khác biệt trong đời mình.



> Ngay từ ngày đầu lập nghiệp **Warren Buffet** có nói :
"Trong tôi có đến 85% là Benjamin Graham"
Và Graham là bậc thầy vĩ đại đầu tiên về đầu tư với 2 cuốn sách nổi tiếng :
"Phân tích chứng khoán" – 1934 và *"Nhà đầu tư thông minh" - 1949*
Buffet cũng đọc rất nhiều sách.

> **Hãy tưởng tượng :**
Bạn sẽ bỏ ra bao nhiêu tiền để gặp được Donald Trump, Bill Gates, George Soros, Richard Branson, Tony Robbin, Robert Kiyosaki, Brian Tracy … và nhờ họ tư vấn ?

Nếu tính về chi phí, sách thực sự rất rẻ để bạn gặp gỡ và học hỏi từ những người tuyệt vời.

> Thông thường, khi viết 1 cuốn sách, bản thân người viết thường chia sẻ rất nhiều các **chiến lược, cách nghĩ, niềm tin** đã giúp họ có được thành công và cả những **sai lầm, thất bại cay đắng** (những kinh nghiệm phải trả giả bằng rất nhiều thời gian, công sức và tiền bạc.)
Thay vì THỬ VÀ SAI, **cách khôn ngoan hơn là học kinh nghiệm của họ.**



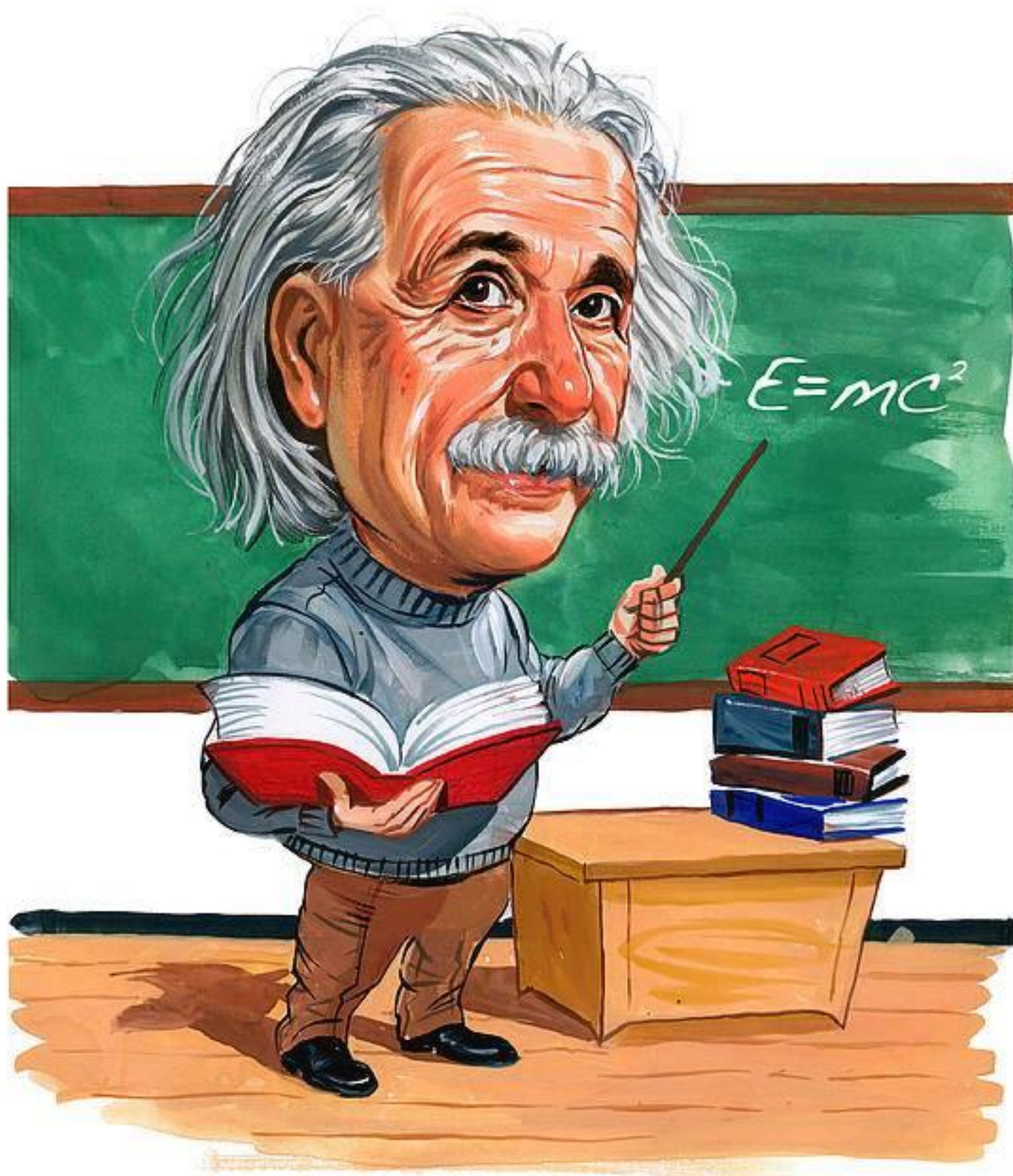
> Đôi khi, cả 1 cuốn sách, chỉ đem lại cho bạn **1-2 ý tưởng**, nhưng 1-2 ý tưởng đó giúp cho bạn**kiếm tiền ngay lập tức** hoặc thay đổi cuộc đời bạn.
Vấn đề là khi bạn đang gặp vấn đề, bạn thường không nhận ra hết các góc nhìn giải pháp.
Đọc sách đem lại cho bạn ý tưởng.



> Thực tế cho thấy, tác dụng lớn nhất của việc đọc sách nằm ở việc **CỦNG CỐ NIỀM TIN.**
Khi bạn đọc tiểu sử những người thành đạt, bạn nhận ra :
"Thì ra là vậy, bậc thầy nào cũng có lúc kém cỏi !"
Hoặc *"Không thể tin được, người ấy lại gặp nhiều bất hạnh đến như vậy !"*
Hay *"Hoàn cảnh của người ấy thật giống mình lúc này !"*
Đọc sách thực sự là tấm gương phản chiếu, củng cố **niềm tin,** giúp cho bạn thêm mạnh mẽ để đi tiếp khi gặp khó khăn, xoa dịu nỗi đau, là động lực thôi thúc tinh thần để bạn bước tiếp.
Và còn điều gì mạnh mẽ hơn được NIỀM TIN của bạn ?



TÓM LẠI :
LỢI ÍCH của việc đọc sách là :



>Dễ dàng gặp gỡ những người thành công nhất thế giới
>Chi phí quá thấp so với những gì bạn nhận được
>Giúp bạn có ý tưởng, học kinh nghiệm, chiến lược đúng
(thay vì thử và sai, mất tiền, mất thời gian)
>Củng cố niềm tin, tạo động lực tinh thần

II. Kinh nghiệm thực tế :
> Trong gần **2 năm** dạy học bất động sản ở Hà Nội và Hồ Chí Minh, tại các buổi hội thảo, buổi trò chuyện với học viên, tôi có hỏi, điều gì khiến cho 1 số

học viên trong lớp **RA QUYẾT ĐỊNH**thay đổi, học cách kinh doanh, đầu tư và thành công như hiện nay, tôi có nhận được khá nhiều câu trả lời là do :
Đọc cuốn sách **DẠY CON LÀM GIÀU** – Tác giả Robert Kiyosaki
(Hay còn gọi Rich dad, Poor dad). Đây là cuốn sách bestseller thế giới 5 năm liên tiếp.

*(Nhiều học viên của tôi **là triệu phú $**, sở hữu nhiều tài sản, có 1 học viên tại HCM tôi còn nhớ là khi chồng chị bị tai nạn, nằm trên giường bệnh, để giết thời gian cho chồng, chị vợ đã mua 1 quyển Dạy con làm giàu.*
Cuốn sách mở ra 1 chân trời mới.
Cuộc đời của họ hoàn toàn thay đổi từ đó, tích lũy được nhiều tài sản, có thu nhập thụ động và tự do tài chính.)

Donald Trump cũng khen ngợi Robert Kiyosaki là người có **"tư tưởng toàn cầu"** vì ảnh hưởng của cuốn sách này. Rồi các câu lạc bộ Game Cashflow trên khắp thế giới, các buổi hội thảo theo tinh thần của cuốn sách cũng thu hút hàng triệu người tham dự.
Bản thân tôi cũng là do quyển sách này mà bước chân vào kinh doanh cách đây 7 năm.
(1 quyển sách có thể thay đổi thế giới như vậy sao ?)

> Khi mới bắt đầu kinh doanh, tôi chưa để ý lắm việc đọc sách. Ban đầu tôi chỉ có chừng 20 quyển (trong đó đã có mười mấy quyển của Dạy con làm giàu), các cuốn còn lại ảnh hưởng sâu sắc là **Nghĩ giàu, làm giàu và Đắc Nhân Tâm.**

Càng về sau, nhận thấy những ý tưởng tuyệt vời và giá trị từ sách đem lại, tôi bắt đầu mua và đọc nhiều hơn. Hiện nay tôi đang có khoảng 250 quyển của nhiều chủ đề khác nhau và tôi rất nóng lòng tăng tốc việc học tập của mình.
Tôi thường mua ở Đinh Lễ (Hà Nội) vì được chiết khấu 15-20%, **mỗi lần mua thường 10-15 quyển**, hết 1-3 triệu. Nhiều cuốn mua về chưa đọc hết ngay, tôi đọc "bắn tỉa" dần rồi cũng hết.



Quan điểm của tôi là **SÁCH QUÁ RẺ** so với những gì **NHẬN ĐƯỢC**.
Nên mua nhiều cũng không sao.
Dần dần, tôi bắt đầu phát triển 1 vài chiến lược đọc, hấp thụ hầu hết những gì trong sách viết, thậm chí tôi còn sáng tạo thêm những tư tưởng dành cho riêng mình.
ĐỌC SÁCH thực sự đóng góp 1 phần không nhỏ, tôi sở hữu nhiều bất động sản hơn, thông minh và kinh nghiệm hơn, kiếm tiền dễ dàng hơn thay vì hay sai lầm và dại dột như lúc mới khởi nghiệp.

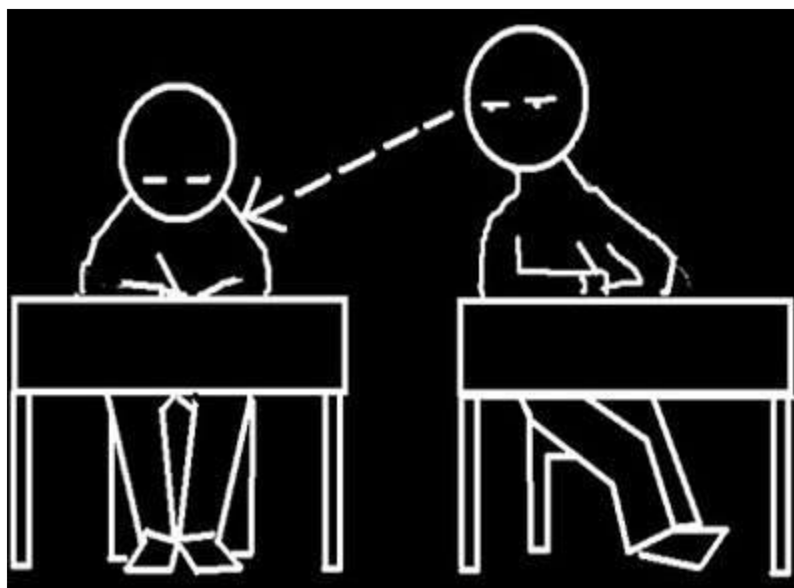


Nếu có những kinh nghiệm này cách đây 7 năm, có lẽ tôi đã giảm bớt được **"tiền ngu"**, **tiết kiệm được 2-3 năm trải nghiệm.**

Câu hỏi tiếp theo :
III. Làm thế nào đọc sách hiệu quả ?
1) Về cơ bản, khi đọc, bạn đang quan sát và mô phỏng người khác, bạn nên tách làm **3 phần** như sau :
> Niềm tin
> Tư duy

> Chiến lược
(gồm cả kỹ năng và công cụ)
Mỗi 1 câu họ viết ra, nó phản ánh 1 trong 3 phần đó.
Vì vậy, khi đọc bạn nên nghĩ :
"À, cái này là niềm tin của người viết; còn cái này là cách họ tư duy…"

2) Thực tế cho thấy, sau khi đọc xong, bạn sẽ quên 80%, phần còn lại nhớ không chính xác.
Vì thế vấn đề không phải ĐỌC BAO NHIÊU mà **vấn đề nằm ở CHUYỂN HÓA bao nhiêu.**
Tức là : **HÃY BIẾN CÁI CỦA HỌ thành KIẾN THỨC CỦA MÌNH.**



> Nếu bạn yêu thích 1 phần nào đó, hãy **chép lại theo ý hiểu của mình vào 1 cuốn sổ, có tên là SỔ THÔNG THÁI.**
(Có 6 quyển sổ phát triển bản thân tương tự cuốn này , tôi sẽ chia sẻ với bạn ở 1 bài khác).
(Cuốn **SỔ THÔNG THÁI** này tôi được 1 triệu phú khác hướng dẫn và thực hành theo.)

Dần dần, bạn có 1 tập hợp những kiến thức vô cùng **ĐỘC ĐÁO,** tinh hoa. Và vì bạn đã viết ra, nên kiến thức đã là của bạn. Mỗi lần đọc lại cuốn **SỔ THÔNG THÁI** là bạn đầy ắp các ý tưởng.
Sai lầm của hầu hết mọi người là chỉ ĐỌC NÓ (khi bạn đọc đó là kiến thức của người khác – nên bạn sẽ **QUÊN**) mà không **CHUYỂN HÓA nó** (biến thành của mình)

> **Lưu ý** : Chép lại theo kiểu tóm tắt, theo ý hiểu của bạn (không cần bê nguyên si.)
Bạn có thể chỉ lấy vài ý tưởng bạn thích, đừng lấy cả quyển sách – rất mất thời gian !

3) Thường thì đọc lần đầu, bạn sẽ khó lòng nhớ được hết.
Nhưng khổ nỗi mọi người thường hay đọc 1 lần.
Vì vậy lưu ý tiếp theo là thỉnh thoảng hãy đọc lại để nắm bắt.

4) Khi đọc, nhớ gạch "be bét" vào sách.
Hầu hết mọi người thường **TIẾC SÁCH, sợ bẩn.**
Đừng đọc như vậy ! **Không chỉ ĐỌC, hãy sử dụng nó.**
Cầm theo 2 cái **bút màu xanh và đỏ**, **gạch chân** 1 vài câu bạn thấy hay, quan trọng.



Khoanh tròn các từ khóa, đánh dấu **, VD (ví dụ)…
Làm như vậy, **giúp trí nhớ bạn ghi nhớ tốt hơn, thuận tiện cho việc đọc lại** (chú ý phần quan trọng, gạch chân, từ khóa).

5) Đánh dấu các phần VÍ DỤ, CÂU CHUYỆN
Lý do : Hầu hết mọi người khi chép LÝ THUYẾT, **khi đọc lại thường thấy khó hiểu vì họ đã không chép VÍ DỤ.**
Nên tôi ko ngạc nhiên khi tại các hội thảo, mọi người thường chép bài nhưng về nhà đọc lại thường không hiểu.

6) Mỗi 1 thời điểm, bạn chọn ra cho mình 1 loại sách phù hợp.

Câu hỏi đầu tiên dành cho bạn là :
"Thời điểm này, bạn cần trau đồi tư duy, kỹ năng nào ?"



Ví dụ :
Có thời điểm, tôi cần trau đồi **Kỹ năng lãnh đạo**, tôi chọn cuốn sách Phát triển Kỹ năng lãnh đạo của John Maxwell và 1 vài cuốn khác của ông.
Lúc khác, tôi thấy mình cần phát triển **Kỹ năng quản lý tiền,** tôi xem lại cuốn *Bí mật Tư duy triệu phú* (T.Harv Eker), hoặc *Bẻ khóa bí mật triệu phú* (Thomas Stanley) – còn gọi là *Millionaire Nextdoor*- Nhà triệu phú hàng xóm hoặc *Dạy con làm giàu* (tập 3)…

Cần táo bạo, tôi đọc lại *Mặc kệ nó, làm tới đi* - Richard Branson, *Nghĩ lớn* – Donald Trump…
Cần động lực và năng lượng, tôi có thể đọc "Đánh thức nguồn năng lực vô hạn", "Đánh thức sức mạnh phi thường trong con người bạn" của Tony Robbin và một vài cuốn về NLP…

Một số cuốn về tiểu sử Bill Gates, Steve Jobs, Soros, chủ tịch Huyndai Chung Ju Yung, Tony Hsieh… cũng rất hấp dẫn, nó khiến người đọc có niềm tin

rằng, những người thành công cũng đã gặp rất nhiều vất vả, sai lầm, khó khăn nên bây giờ có gặp khó khăn cũng là chuyện BÌNH THƯỜNG.

1 số người chưa có tình yêu, chưa lập gia đình cũng tìm loại sách phù hợp như : "Đàn ông sao hỏa, đàn bà sao kim" – John Gray, một số sách về nuôi dạy con như "Nuôi dạy con kiểu Nhật" – Kubota Kisou …

Nếu cần phát triển marketing, tôi có thể chọn vài cuốn về Internet Marketing và thương hiệu…
Để hoàn thiện bộ máy doanh nghiệp, tôi chọn "Bí quyết Gây dựng cơ nghiệp bạc tỷ", "Bí quyết Tay trắng thành triệu phú" – Adam Khoo và "Để xây dựng doanh nghiệp hiệu quả" – Michael Gerber...
Để phát triển sự chính trực, nhất quán tôi chọn "Quản lý Nghiệp", "Năng đoạn kim cương"..

Để thu hút tiền và hạnh phúc dễ dàng, tôi chọn "Luật hấp dẫn" – Michael J.Losier và "Tác nhân thu hút" – Joe Vitale…
Đôi khi, tôi đọc **chỉ đơn giản là theo ý thích bất chợt,** nhìn vào giá sách, chọn 1 quyển và nhân tiện đi vào WC.

7) Đọc ở đâu, khi nào đọc và cường độ :



Nơi đọc hãy tạo cho bạn cảm giác **thoải mái và thư giãn** nhất :
Quán café yên tĩnh, phòng đọc sách, trên giường trước khi ngủ ...

Tôi thường chọn 1 số quán cafe có cửa kính, khung cảnhh nhìn ra cây xanh hoặc hồ, khi đó cảm giác yên tĩnh và thanh bình hơn.
Đọc trên giường sau khi tắm và trước khi đi ngủ cũng tốt.

Giết thời gian bằng đọc sách :
Khi đi trên ô tô, xe bus, chờ đợi 1 ai đó… bạn sẽ không bao giờ cảm thấy sốt ruột, khó chịu vì bạn đang tập trung vào việc đọc sách, 1 vài ý tưởng thú vị đến và mọi người xung quanh thấy bạn có vẻ rất phấn chấn trong khi họ mệt mỏi.
Tôi cũng thích giết thời gian khi đi WC.
Như đã nói ở phần đầu, **duy trì việc hàng ngày đọc tối thiểu 30 phút** thì thật tuyệt vời !

8) 1 vài tiêu chí chọn sách :
> **Tác giả nổi tiếng** (được công nhận)
Ví dụ : Tôi thích Donald Trump, Brian Tracy, Robert Kiyosaki, Tony Robbin, T.Harv Eker, Adam Khoo…

> **Bestseller** (được nhiều người công nhận, giới thiệu)

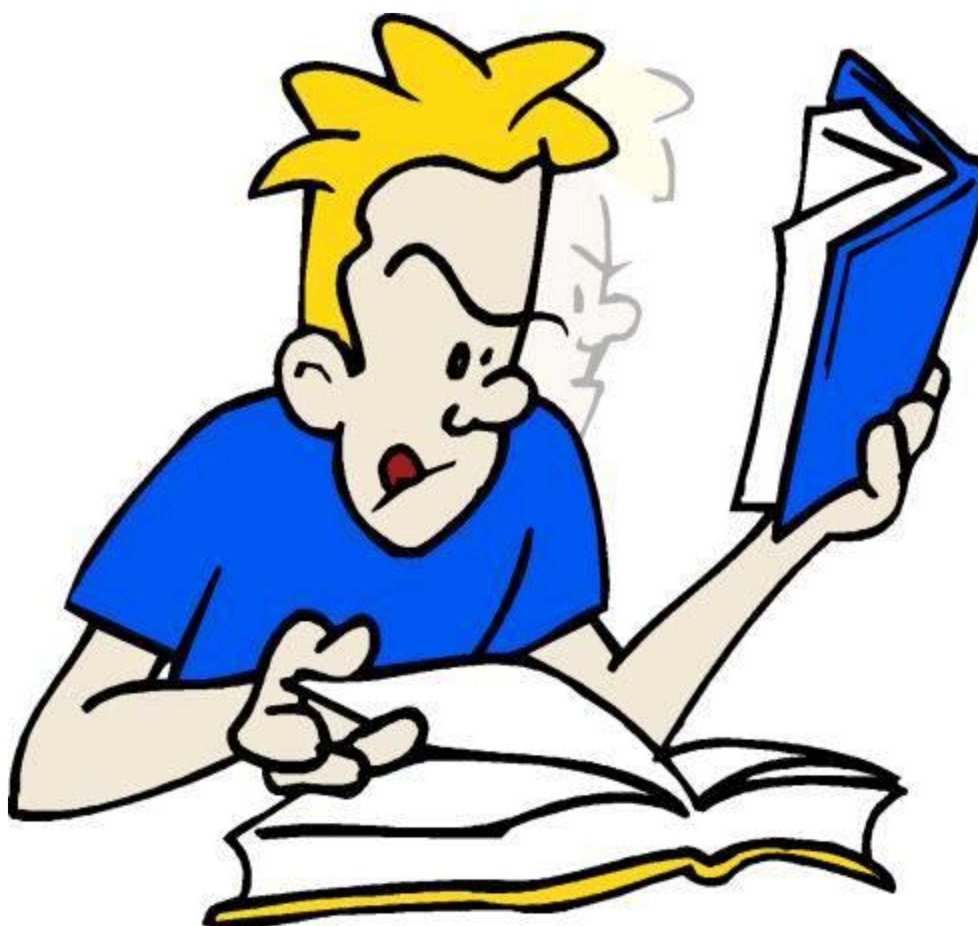
Ví dụ : Dạy con làm giàu, Nghĩ lớn, Đắc nhân tâm, Đừng bao giờ đi ăn 1 mình ….

> Phù hợp với lĩnh vực, tư duy, kỹ năng bạn đang cần – **vào mỗi thời điểm**
Ví dụ : Bán hàng, Marketing, Lãnh đạo, Xây dựng doanh nghiệp, Đầu tư ….

> Phân loại sách các dòng :
Tiểu sử (cá nhân, doanh nghiệp), **kỹ năng** (giao tiếp, marketing, bán hàng, đàm phán…), **lĩnh vực, công cụ** (phát triển bản thân, bất động sản, internet, chứng khoán, doanh nghiệp …), **tư duy** (làm giàu, xây dựng quan hệ …) ….
> Xem qua tiêu đề, mục lục, nội dung – thấy phù hợp với bạn

Tôi đã đọc 1 số cuốn không nổi tiếng nhưng còn hay hơn cả cuốn sách nổi tiếng.
Thực tế là người viết rất nhiều kinh nghiệm và trải nghiệm thực tế. Nhưng 1 cuốn sách hay đôi khi không phải là 1 cuốn sách được marketing tốt.
Nhớ mua nhiều cuốn cùng 1 lúc vì không phải lúc nào bạn cũng nhớ hoặc có thời gian đi mua sách, khi cần lấy tài liệu bạn cũng lấy được nhanh hơn.

9) Đọc có cảm hứng :



Khi nhìn vào 1 quyển sách dài, đôi khi bạn cảm thấy ngại đọc.

Thực tế, khi tôi cầm 1 cuốn sách dày, đọc vài trang đầu mà thấy không hấp dẫn, tôi sẽ **mở mục lục và nhảy vào bất kỳ chương nào cảm thấy tò mò**, đọc thấy hấp dẫn tôi sẽ quay trở lại các chương khác sau.
Khi đọc lại các lần sau, tôi cũng không đọc theo thứ tự mà **đọc theo cảm hứng**, bất kỳ chương nào thấy thích – cách này sẽ khiến bạn không chán.

Một số người dạy về **cách đọc nhanh**, tôi thì **thích vừa đọc, vừa suy nghĩ, vừa hình dung vào thực tế của mình**, và tôi sẽ **ghi lại ngay** – nếu có ý tưởng nào đó nảy sinh (vì tôi biết có thể nó không bao giờ quay trở lại).

10) Phát triển 1 không gian học tập :



Hãy đầu tư 1-2 giá sách lớn, phòng làm việc riêng tư, yên tĩnh giúp bạn tập trung khi học tập.
Đừng đợi đến khi có tiền, hãy phát triển không gian học tập ngay, **rồi bạn sẽ có nhiều tiền.**
Sau khi bạn mở rộng không gian học tập, các kiến thức sẽ đến và lấp đầy chỗ trống.

11) Làm cho việc đọc sách trở nên sống động :

Tôi thường dành thời gian **đi hội thảo, nghe audio và xem các video** trực tiếp của các diễn giả.
Việc đó làm cho **đọc sách trở nên sống động** hơn rất nhiều.
Có 1 số điều, trong sách không có nhưng hội thảo, video, audio có và ngược lại.

12) Cách nhớ tốt nhất – Chia sẻ :
Khi đọc được 1 vài thú vị, bạn hãy chia sẻ với một vài người bạn của bạn, điều đó sẽ giúp bạn**nhớ lâu hơn và giác ngộ hơn.**



Tôi chỉ có 1 lưu ý dành cho bạn :
Thay vì nói :
"Kinh doanh, làm giàu …. Phải thế A, thế B, thế C…" và bị người bạn của bạn phản đối.
Hãy nói :
"Hôm trước, mình có đọc cuốn ABC… của ông XYZ …, thấy có 1 ý tưởng rất hay, đó là …."

Cách nói như vậy sẽ được thừa nhận hơn, kể cả khi người nghe phản đối, bạn cũng có thể nói :
Đó là quan điểm của tác giả thôi, cuốn này nổi tiếng lắm !

TÓM LẠI, sau đây là 1 số gợi ý về cách đọc sách HIỆU QỦA :



1) Khi đọc, nhớ nhận thức đó là :
Niềm tin, tư duy, chiến lược (kỹ năng, công cụ) của người viết
2) **CHUYỂN HÓA** nó vào cuốn SỔ THÔNG THÁI của bạn – vắn tắt, theo ý hiểu
3) Thỉnh thoảng **đọc lại.**

4) Dùng bút xanh đỏ, **gạch "be bét"**, gạch chân, gạch chéo phần hay, khoanh tròn từ khóa
5) Đánh dấu cả **VÍ DỤ, CÂU CHUYỆN**
6) Chọn loại sách phù hợp cho **mỗi thời điểm phát triển** của bạn

7) Đọc tối thiểu **30 phút/ngày, nơi thoải mái,** thư giãn : café, giường, phòng đọc, khi giết thời gian
8) Chọn sách **có tiêu chí**, mua nhiều
9) Đọc có thể **có cảm hứng** , không theo thứ tự, ghi lại ý tưởng ngay khi xuất hiện

10) Phát triển 1 **không gian học tập**
11) Từ sách, hãy tìm thêm các **audio, video** youtube liên quan.
12) **Chia sẻ** kiến thức bạn đọc được cho những người khác

IV. Danh sách 20 cuốn sách đề xuất :

LÀM GIÀU :
1) Nghĩ giàu và Làm giàu – Napoleon Hill
2) Dạy con làm giàu (13 tập) – Robert Kiyosaki
3) Bí mật tư duy triệu phú – T.Harv Eker
5) Bẻ khóa bí mật triệu phú – Thomas Stanley

XÂY DỰNG QUAN HỆ :
1) Đắc nhân tâm – Dale Carnegie
2) Đừng bao giờ đi ăn 1 mình – Keith Ferrazzi

PHÁT TRIỂN BẢN THÂN :
1) Đánh thức sức mạnh phi thường trong con người bạn – Tony Robbin
2) Đánh thức năng lực vô hạn – Tony Robbin
3) Tác nhân thu hút – Joe Vitale
4) Nghĩ khác – Michael Helppell
5) Những kẻ xuất chúng – Malcom GladWell

XÂY DỰNG DOANH NGHIỆP :
1) Bí quyết gây dựng cơ nghiệp bạc tỷ - Adam Khoo
2) Bí quyết Tay trắng thành triệu phú – Adam Khoo
3) Để xây dựng doanh nghiệp hiệu quả - Michael Gerber
4) Từ tốt đến vĩ đại – Jim Collins
5) Tuần làm việc 4h – Timothy Ferris

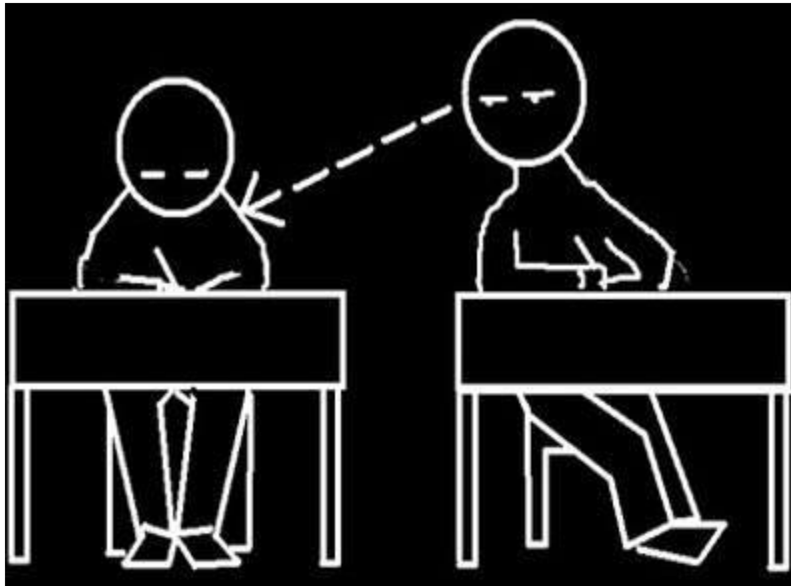
MARKETING, BÁN HÀNG, LÃNH ĐẠO, DIỄN THUYẾT
1) Phát triển Kỹ năng lãnh đạo – John Maxwell
2) 3 sai lầm khiến bạn không thể trở thành nhà lãnh đạo – Travis Bradbery
3) Những điều bạn chưa biết về tiếp thị - William Burger
4) 22 quy luật bất biến trong Marketing – Al Ries, Jack Trout
5) Kết thúc bán hàng, đòn quyết định – Brian Tracy
6) Nghệ thuật nói trước công chúng – Dale Carnegie

Còn rất nhiều cuốn sách hay, tôi chỉ liệt kê 1 số, không biết cuốn nào sẽ thay đổi cuộc đời bạn.
1 số chủ đề cũng khá hay như bất động sản, internet marketing, tiểu sử người thành công, NLP, ngôn ngữ cơ thể, gia đình, tình yêu … bạn có thể tự tìm hiểu thêm.
(Trong phần khác, tôi sẽ chia sẻ thêm về cách ứng dụng NLP vào việc đọc sách.)



Đọc sách là tốt nhưng….

Thành công không đến từ những điều bạn biết mà **ở những điều bạn hành động !**
Vì vậy, hãy biến kiến thức, ý tưởng thành hành động !
Nếu thất bại, bạn sẽ học được kinh nghiệm.
Nếu thành công, thật tuyệt vời, hãy tiếp tục học hỏi và ứng dụng.



Và cuối cùng, **đừng quên CHUYỂN HÓA** những kiến thức tôi chia sẻ thành **của bạn** !

Hãy chia sẻ cho bạn bè, người thân của mình cùng đọc nếu thấy hay nhé!

Chúc các bạn thành công!